

Мелень О.В., Стригуль Л.С.

**ІННОВАЦІЙНІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ:
СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ**

МОНОГРАФІЯ

Харків
2014

УДК 658.152:658.589

Рекомендовано до видання Вченою радою Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут», протокол № 3 від 14 березня 2014 р.

Автори:

О.В.Мелень

кандидат економічних наук, доцент

Л.С.Стригуль

кандидат економічних наук, доцент

Рецензенти:

- І.П. Булеєв*, доктор економічних наук, професор, заступник директора інституту економіки промисловості НАН України, м. Донецьк
- А. А. Пилипенко* доктор економічних наук, професор, завідувач фебри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету ім. Сена Кузнеця, м.Харків

Мелень О.В., Стригуль Л.С.

М 48 **Інноваційні та інвестиційні процеси на промислових підприємствах України: сучасний стан і передумови розвитку.** [Монографія] / О.В. Мелень, Л.С. Стригуль – Х.: Вид-во, 2014. – 375 с.

ISBN

В монографії проаналізовано теоретичні основи дослідження інноваційних та інвестиційних процесів на промислових підприємствах, визначено основні напрямки здійснення інноваційних процесів на промислових підприємствах і представлена оцінка сучасного стану інвестиційної діяльності промислових підприємств України. Аналіз ефективності формування і реалізації інноваційних програм та основних показників інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств ґрунтується на дослідженні значного обсягу емпіричного матеріалу, який дав змогу запропонувати та обґрунтувати основні показники і залежності інвестиційної діяльності та визначити внутрішні потреби промислових підприємств в інноваціях.

Призначено для науковців, аспірантів, викладачів, студентів економічних спеціальностей, власників, керівників та менеджерів промислових підприємств, фахівців в галузі державного управління і регулювання економіки.

ISBN

©О.В.Мелень, Л.С.Стригуль, 2014

ЗМІСТ

| | |
|---|-----|
| ВСТУП..... | 6 |
| РОЗДІЛ 1. ІННОВАЦІЙНА ПАРАДИГМА РОВИТКУ ЯК ОСНОВА ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... | 10 |
| 1.1. Тенденції розвитку інноваційних процесів на промислових підприємствах | 10 |
| 1.2. Визначення пріоритетних напрямів впровадження інновацій на промислових підприємствах | 36 |
| 1.3. Теоретико-методичні засади впровадження інноваційних процесів на промислових підприємствах | 49 |
| РОЗДІЛ 2. ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПЕРЕДУМОВА АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ | 73 |
| 2.1. Організація інвестиційних процесів на промислових підприємствах ... | 73 |
| 2.2. Теоретичний базис визначення інвестиційної привабливості підприємства в умовах невизначеності конкурентного середовища..... | 92 |
| 2.3. Існуючі методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства..... | 114 |
| РОЗДІЛ 3. ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ..... | 135 |
| 3.1. Дослідження економічних передумов активізації інноваційної діяльності на промислових підприємствах України..... | 135 |
| 3.2. Визначення внутрішніх потреб підприємств в інноваціях..... | 153 |
| 3.3. Аналіз ефективності формування і реалізації інноваційних програм машинобудівними підприємствами..... | 163 |
| РОЗДІЛ 4. ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ..... | 190 |
| 4.1. Особливості перебігу інвестиційних процесів промислових підприємств в умовах структурних перетворень економіки | 190 |
| 4.2. Обґрунтування системи показників для оцінки інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства | 236 |
| 4.3. Аналіз інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств .. | 255 |
| ВИСНОВКИ | 279 |
| ГЛОСАРІЙ..... | 284 |
| СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ | 336 |
| ДОДАТОК А | 368 |
| ДОДАТОК Б | 375 |

ВСТУП

Характерною рисою розвитку більшості країн-лідерів є швидкі темпи розширення масштабів і підвищення питомої ваги прогресивної техніки та технології, що впливає на всі форми і напрямки відтворення розширеного виробництва, призводить до переважно інновативно-інноваційного типу економічного зростання на відміну від інтенсивного (за рахунок підвищення продуктивності) і екстенсивного (за рахунок розширення масштабів виробництва). Але кількість інноваційно-інвестиційно-активних вітчизняних машинобудівних підприємств, згідно статистичних даних, є невеликою, особливо у порівнянні з розвинутими країнами світу. Такий стан пояснюється нестачею необхідних коштів, відсутністю чітко спланованої інноваційно-інвестиційної стратегії, гальмуванням реалізації державної політики в сфері інноваційно-інвестиційної діяльності, що у сукупності стримує темпи впровадження нових технологій та інноваційних видів продукції. У цьому контексті загострюється потреба в удосконаленні процесу управління інвестиціями в інновації на вітчизняних машинобудівних підприємствах, створенні ефективної системи підтримки прийняття управлінських рішень щодо притягнення інвестицій для впровадження інноваційних проектів на всіх етапах життєвого циклу інноваційних продуктів.

Радикальні структурні перетворення в економіці України створюють на загальногалузевому рівні низку проблем, які потребують якнайшвидшого їх вирішення. Вирішення проблеми зниження активності інвестиційно-інноваційної діяльності, спрямованої на використання новітніх досягнень науки й техніки, застосування більш досконалих факторів виробництва й технологій, раціонального використання підприємствами інвестицій можливо за допомогою росту обсягів реалізованих інвестиційних ресурсів і найбільш ефективного їхнього використання в пріоритетних сферах матеріального виробництва, соціальної сфери та інноваційного розвитку. Інвестиції формують виробничий потенціал на новій науково-технічній базі й визначають конкурентні позиції підприємств-виробників на ринках. Для вирішення цих питань необхідно сформулювати передумови для активізації інвестиційного процесу,

можливість маневрування фінансовими ресурсами шляхом ефективного їх використання і підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Незважаючи на наявність кризових явищ у фінансово-господарській діяльності промислових підприємств, нагромаджується певний науковий та практичний досвід роботи щодо пошуку нових ефективних механізмів управління, зокрема й інноваційно-інвестиційною діяльністю. У процесі становлення цивілізованого ринкового економічного простору, для того щоб вистояти в конкурентній боротьбі, підприємство повинно постійно спрямовувати власні чи залучені кошти на оновлення, розширення та диверсифікацію виробництва. Тому в комплексі проблем, які пов'язані з визначенням ролі інвестицій у діяльності підприємства, за сучасних умов великого значення набуває організація такого процесу управління інвестиціями підприємства, який би був підкріплений ефективним інформаційним забезпеченням, покликаним виявляти і систематизувати інформаційні дані про всі аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства, сприяв би підвищенню її ефективності.

Відновлення та поширення інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств залежить як від здатності самих бізнес-одиниць активізувати власні внутрішні резерви збільшення інвестиційних ресурсів, так і від державної політики у сфері залучення іноземних капіталів. Основними з них у цей час є виробничо-технологічні, ресурсні, інституціональні, нормативно-правові, інфраструктурні резерви, а також експортний потенціал, ділова репутація й інші. Кожний з вищевикладених факторів може бути охарактеризований різними показниками, що дозволяє потенційному інвесторові оцінити, наскільки той або інший об'єкт є більш інвестиційно-привабливим серед інших для вкладення наявних засобів. Водночас інвестиційна привабливість підприємств машинобудівної галузі залежить від структури джерел засобів, ступеню залежності організації від зовнішніх інвесторів і кредиторів та ін.

Питанням формування інновативно-інноваційної моделі розвитку країни, розвитку інноваційної політики та інноваційним процесам на промисло-

вих підприємствах присвятили свої праці такі вітчизняні вчені як З. Адаманова, О. Амоша, О. Ареф'єва, Н. Верхоглядова, Л. Воротіна, А. Гальчинський, Л. Ганущак-Єфіменко, В. Геєць, В. Герасимчук, М. Долішній, М. Єрмошенко, С. Ілляшенко, Г. Кіндрацька, А. Кузнєцова, О. Кузьмін, В. Осецький, В. Македон, А. Наливайко, Б. Патон, А. Пересада, І. Сазонець, В. Соловійов, Л. Нейкова, П. Харів, Д. Черваньов, М. Чумаченко, Н. Чухрай, А. Шегда, В. Щербак, А. Яковлев та інші.

З російських дослідників варто виділити таких науковців, як М. Гельвановський, С. Ильєнкова, Н. Кондратьєв, Г. Куліков, І. Лаврушенкова, Р. Фатхутдинов, які зробили значний внесок у вивчення проблем управління інноваціями та розширеного технологічного відновлення підприємств. Серед іноземних економістів слід відзначити Р. Бургелмана, П. Друкера, С. Дж. Т. Куна, Ф. Кодама., Р. Росвелла, Б. Санто, К. Фрімена, Й. Шумпетера та інших, які у своїх наукових працях акцентують увагу на проблемах теорії й практики управління інноваціями, питаннях розробки моделей та методів оптимізації інноваційних процесів мікрорівні.

Однак, незважаючи на досить велику кількість наукових праць з цієї проблеми, теоретичні питання пріоритетності впровадження інновацій на машинобудівних підприємствах є недостатньо науково дослідженими та залишаються постійним об'єктом дискусій, а результати існуючих досліджень не завжди успішно реалізуються в практичній діяльності промислових підприємств. До невирішених або дискусійних питань слід віднести відсутність чіткості у формулюванні деяких термінів і понять в теорії інновацій, особливостей регулювання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств, наукових підходів до оцінювання рівня їх інноваційного розвитку, визначення напрямів пріоритетності впровадження інновацій тощо.

Питання визначення ролі інвестиційної привабливості в процесі управління промисловими підприємствами активно досліджуються у світовій та вітчизняній науковій літературі. Серед зарубіжних вчених різні аспекти цієї проблеми вивчали І. Ансофф, Г. Бірман, Ю. Блех, Є. Брігхем, М. Бромвич, Я.

Корнаї, Л. Крушвіц, М.Мескон, Я.Хонко, У. Шарп та ін. Активізація інвестиційного процесу на підприємстві, у певній галузі та економіці загалом знайшли своє відображення в працях вітчизняних вчених-економістів О. Амоші, О. Ареф'євої, І. Бланка, В. Геєця, М. Герасимчука, В. Гриньова, С. Жукова, П. Завліна, А. Загороднього, О. Коюди, О.Кузьміна, Т. Лепейко, В. Мікловди, А. Пересади, В. Пономаренка, Ю. Стадницького, В. Шевчука, О. Ястремської та інших.

Проблема активізації інноваційно-інвестиційної діяльності в промисловості ще досі не вирішена як з наукової, так і з практичної точок зору, оскільки немає однозначних підходів до визначення інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств, ефективності впровадження інвестиційних проектів та здійснення інноваційних процесів на промислових підприємствах. Необхідність створення концептуально цілісної теоретико-методичної бази, розв'язання питань активізації інноваційно-інвестиційного процесу за умов невизначеності конкурентного середовища визначає актуальність і своєчасність дослідження.

РОЗДІЛ 1.

ІННОВАЦІЙНА ПАРАДИГМА РОЗВИТКУ ЯК ОСНОВА ЗРОСТАННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

1.1. Тенденції розвитку інноваційних процесів на промислових підприємствах

Формування інноваційної моделі розвитку України зумовлено сучасним розвитком вітчизняної економіки, прагненням інтегруватись до світового співтовариства. Становлення засад інформаційного суспільства неможливо без розвитку інноваційної сфери економіки, яке втілюється в розвиток високотехнологічних виробництв, спроможних виробляти наукоємну продукцію, підвищення технологічного забезпечення виробництва підприємств завдяки прогресивним вітчизняним і світовим науково-технічним досягненням. Перехід економіки України на інноваційну модель розвитку, створення сприятливого клімату для інвестицій вимагає удосконалення систем правового забезпечення та оподаткування інноваційної діяльності та приводить до одержання власного нового інтелектуального продукту.

Відповідно до стратегії економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» за умови дотримання інноваційного шляху розвитку Україна зможе посісти належне місце в Європі і світі. Становлення інноваційної моделі розвитку країни можливе за рахунок підвищення конкурентоспроможності української економіки в цілому шляхом зміни сировинного вектору розвитку економічних процесів [232]. Стимулом таких глобальних структурних перетворень має бути принципово нова дієздатна національна система, головним стрижнем якої має бути принцип самовідтворення, який базується на зростанні, в основному відновлювального характеру.

Економічні, політичні, правові, організаційні та фінансові основи розвитку держави, запропоновані в стратегії економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015 рр.) «Шляхом Європейської інтеграції» [221] наступні:

- суттєве підвищення якості та ефективності економічного зростання на основі високих темпів технологічного оновлення;
- досягнення відчутного ефекту від структурно-технологічної модернізації економіки, інноваційного інвестування та зростання на цій основі продуктивності праці в 2,5–2,6 рази та відповідного зростання конкурентоспроможності економіки;
- чотириразове збільшення капіталовкладень;
- зростання ВВП темпами, що забезпечать його збільшення у 2,6 рази;
- динамічне підвищення рівня та якості життєвих стандартів населення;
- формування в Україні економічних засад інформаційного суспільства;
- інтеграція України у світогосподарську систему і насамперед в економічні структури ЄС [232].

Вирішальним чинником успіху підприємницької діяльності, який мусить забезпечити виживання і фінансову стабільність українських підприємств, є впровадження нових ідей і продуктів, прогресивних технологій й організаційних рішень, що базується на проведенні підприємствами наукових досліджень, створенні високих технологій. Складність впровадження таких структурних перетворень полягає в тому, що при наявності значної наукової та технологічної бази на більшості вітчизняних промислових підприємств спостерігається зниження інноваційної активності. Це пояснюється нестачею власних інвестиційних коштів у підприємств, недостатньою державною інвестиційною підтримкою і бюджетним фінансуванням державних підприємств, нерозвиненістю банківсько-кредитної системи, низьким інноваційним потенціалом самих підприємств, певною ізолюваністю від провідних зарубіжних підприємств і наукових організацій, високим рівнем ризиків в інноваційній діяльності.

На промислових підприємствах України наявним є певний інтелектуальний та науково-технічний потенціал, що в змозі забезпечувати оновлення, реструктуризацію, модернізацію виробництва і його подальший інноваційний розвиток. Більшістю вчених-економістів, що займаються проблемами ін-

новаційної діяльності, підкреслюються важливість таких досліджень [9;13; 74; 107; 114; 151].

Слід зазначити, що багато вчених, в основному зарубіжні, (М. Мончев, І. Перлак, В.Д. Хартман, Е. Менсфілд, Р. Фостер, Б. Твісс, Й. Шумпетер, Е. Роджерс та ін) по-різному трактують це поняття в залежності від об'єкта і предмета свого дослідження. Наприклад, Б. Твісс визначає інновацію як процес, у якому винахід або ідея набуває економічний зміст. Ф. Ніксон вважає, що інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що приводять до появи на ринку нових і поліпшених промислових процесів і обладнання. На думку одного з авторів (Б. Санто), інновація - це такий суспільно-техніко-економічний процес, який, через практичне використання ідей і винаходів, приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід. І Шумпетер трактує інновацію як нову науково-організовану комбінацію виробничих факторів, мотивовану підприємницьким духом. У цьому випадку, у внутрішній логіці нововведень закладений новий момент, а саме, динамізація економічного розвитку.

Термін «інновація» в економічній науці вперше застосував Й. Шумпетер. Його теорія інновацій ґрунтується на так званих «коливаннях кон'юнктури», які представляють собою нові комбінації факторів виробництва і ринку (рис.1.1) [306].

У послідовних дослідженнях різні науковці визначають поняття «інновація» у залежності від об'єкту і предмету реалізації. Так, наприклад,

С. Ильенкова, Л. Гохберг, С. Ягудин розглядають інновацію як систему разових нововведень, що вводяться періодично [105], Р. Фатхутдинов – як кінцевий результат впровадження нововведення з метою отримання ефекту від його впровадження [289], П. Завлина, А. Казанцева, Л. Миндели пов'язують час впровадження інновації з життєвим циклом підприємства [96].

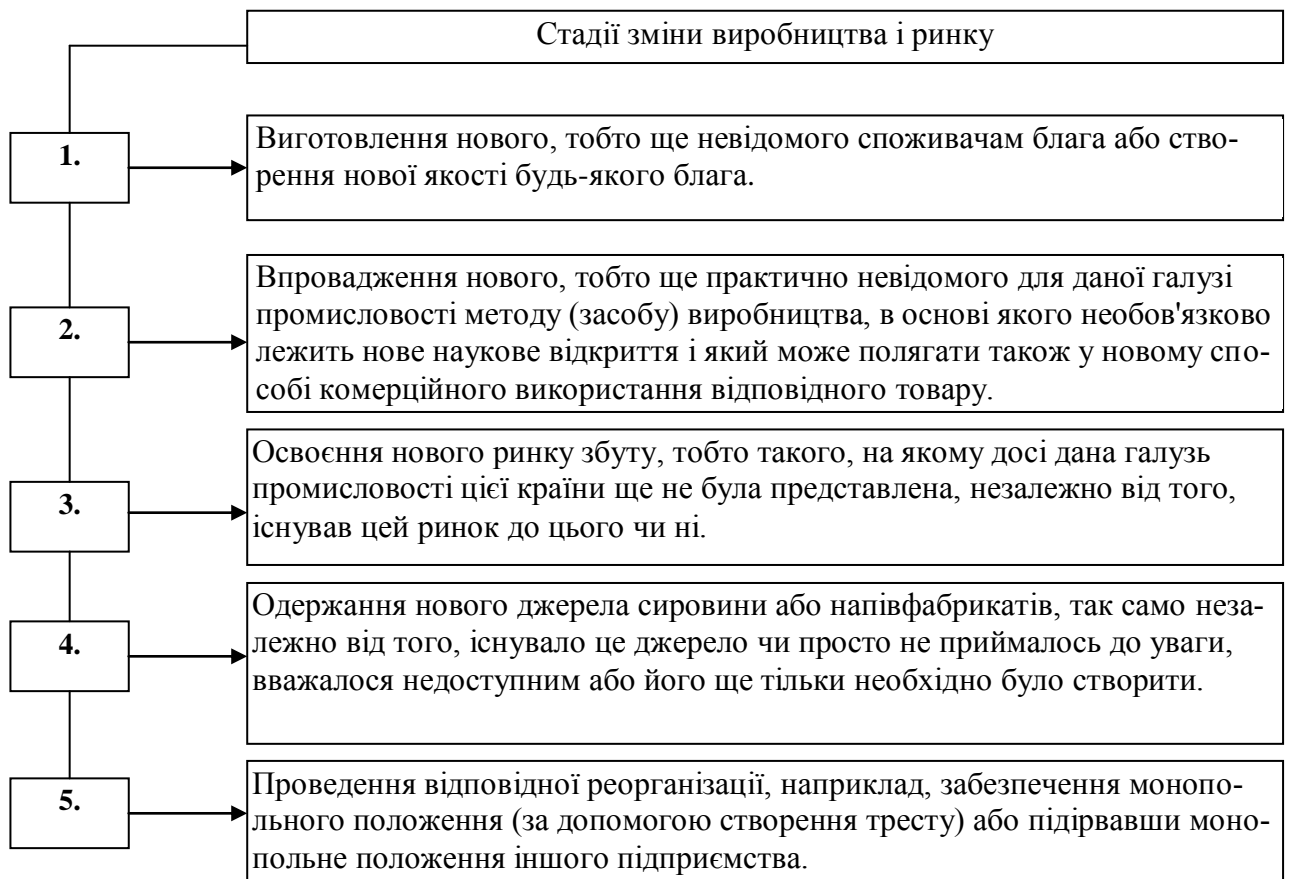


Рисунок 1.1 – Комбінації факторів виробництва і ринку

Точки зору спеціалістів щодо визначення понять «інновація», «нововведення» і «інноваційна діяльність» наведено в таблиці 1.1.

Як свідчать проведені дослідження (табл.1.1), у науковців немає єдиного визначення цих понять. Однак, всі точки зору можна поєднати у два підходи до розуміння поняття «інновація»: односторонній та комплексний. Односторонній підхід розглядає інновацію в процесі виробництва, у зв'язку з новою технікою, технологією, продукцією. При комплексному підході інновації розглядаються з точки зору можливостей впровадження нововведень в організаційній, фінансовій, науково-дослідницькій та інших сферах. Але всі визначення поняття «інновації» поєднані твердженням, що інновація виступає як кінцевий результат інноваційної діяльності та забезпечує певний корисний результат (ефект).

Таблиця 1.1 – Визначення поняття інновація

| Автор | Визначення | Джерело |
|---------------------------------|--|---------|
| 1 | 2 | 3 |
| Бажая Ю. | Інновація – це не просто нововведення, а нова виробнича функція. Це – зміна технології виробництва, що має історичне значення і є необхідною. | 16 |
| Василенко В.О., Шматько В.Г. | Інновація – це нововведення, пов’язане з НТП і полягає у відновленні основних фондів і технологій, в удосконалюванні управління й економіки підприємства. | 26 |
| Гвишиані Д.М., Громека В.І. | Нововведення, з одного боку – процес доведення технічного винаходу до стадії практичного використання, коли воно починає давати економічний ефект, а з іншого – кінцевий результат цього процесу. | 72 |
| Гохберг Л.М. | Інновація – це кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, що використовується в практичній діяльності, або в новому підході до надання соціальних послуг. | 170 |
| Гриньова В.М., Коюда В.О. | Інноваційна діяльність – діяльність, основана на використанні нових форм організації, управління і фінансування. | 62 |
| Громов В.І. | Інновації – процес, у ході якого наукова ідея або технічний винахід доводяться до стадії практичного використання і починають давати економічний ефект. | 173 |
| Друкер П.Ф. | Інновація скоріше економічне або соціальне поняття, ніж технічне. Ціль інноваційного рішення полягає у підвищенні віддачі на вкладені ресурси. У переломленні сучасної економічної думки нововведення визначається як явище, що лежить у сфері попиту, а не пропозиції, тобто воно змінює цінність і корисність, що витягаються споживачем з ресурсів. | 170 |

Продовження табл. 1.1

| 1 | 2 | 3 |
|--|--|-----|
| Завлин П.Н., Казанцев А.К., Миндели М.Е. | Інноваційна діяльність – діяльність, пов’язана з трансформацією результатів науково-технічної діяльності в новий або удосконалений продукт і припускає цілий комплекс наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів, і саме у своїй сукупності вони приводять до інновацій. | 56 |
| Закон України «Про інноваційну діяльність» №40-IV від 04.07.2002р. | Інновації – новостворені (застосовані) і (або) удосконалені конкурентоспроможні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру і якість виробництва і (або) соціальної сфери. Інноваційна діяльність – діяльність, спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень і розробок і сприяє випуску на ринок нових конкурентоспроможних товарів і послуг. | 128 |
| Ковальов Г.Д. | Інноваційна діяльність – процес, спрямований на створення і практичну реалізацію нововведень. | 69 |
| Крупка М.І. | Інновація – нововведення, використання якого приводить до якісних змін у виробництві з метою одержання соціально-економічної вигоди (ефекту). | 79 |
| Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. | Нововведення – результат наукової праці, спрямований на удосконалення суспільної практики і призначений для безпосередньої реалізації в суспільному виробництві. | 170 |
| Мюллер Р. | Інновація – активна або пасивна зміна конкретної системи, пов’язана із зовнішнім середовищем. | 160 |

Продовження табл. 1.1

| 1 | 2 | 3 |
|----------------|---|-----|
| Мединский В.Г. | Інноваційна діяльність – складна динамічна система дії і взаємодії різних методів, факторів і органів управління, що займаються науковими дослідженнями, створенням нових видів продукції, удосконаленням устаткування і предметів праці, технологічних процесів на основі досягнень науки, техніки; плануванням, фінансуванням і координацією науково – технічного прогресу; удосконаленням економічних важелів і стимулів; розробкою системи заходів для регулювання комплексу взаємообумовлених дій, спрямованих на прискорення інтенсивного розвитку науково – технічного прогресу, підвищення його соціально – економічної ефективності. | 92 |
| Перлаки І. | Нововведення – будь-яка цілеспрямована, позитивна і прогресивна зміна матеріальних і нематеріальних елементів (параметрів) організації, тобто будь-яка зміна, що сприяє розвитку, росту і підвищенню ефективності роботи даної організації. | 170 |
| Пригожин А.І. | Інновації – цілеспрямована зміна, що вносить у середовище впровадження (організацію, поселення, суспільство і т.д.) нових відносно стабільних елементів. Нововведення за суттю – це процес, тобто перехід будь-якої системи з одного стану в інший. | 126 |
| Санто Б. | Інновація – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей і винаходів приводить до створення кращих за своїми властивостями виробів, технологій, і у випадку, якщо інновація орієнтована на економічну вигоду, прибуток, її поява на ринку може принести додатковий дохід. | 133 |
| Твисс Б. | Інновація – процес, у якому винахід або ідея здобуває економічний зміст. | 140 |
| Терпецкий Н. | Нововведення – засоби, за допомогою яких наукові відкриття перетворюються в соціальні або економічні зміни. | 173 |

Закінчення табл. 1.1

| 1 | 2 | 3 |
|--|---|-----|
| Томпсон В. | Нововведення є генерування, прийняття і впровадження нових ідей, процесів і послуг. | 173 |
| Уткин Е.А., Морозова Г.І., Морозова Н.І. | Поняття «інновація» застосовується до всіх нововведень як у виробничій, так і в організаційній, фінансовій, науково-дослідній, навчальній та інших сферах, до будь-яких удосконалень, які забезпечують економію витрат або навіть створюють умови для такої економії. Інноваційний процес охоплює цикл від виникнення ідеї до її практичної реалізації. | 143 |
| Фатхутдинов Р.А. | Інновація – кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту. | 145 |
| Черваньов Д.М., Нейкова Л.І. | Нововведення – це процес доведення наукової ідеї або технічного винаходу до стадії практичного використання, що приносить доход, а також зв'язані з цим процесом техніко – економічні та інші зміни в соціальному середовищі. | 152 |
| Шумпетер Й. | Інновація – це виробнича функція, що зумовлює кількісні зміни продукту з урахуванням змін в усій сукупності діючих на нього чинників, тобто така функція, що приходить на зміну старій. | 161 |

На нашу думку, найбільш повним та точним визначенням поняття «інновація» є визначення Р. Фатхутдінова: «інновація – це кінцевий результат впровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного або іншого виду ефекту. Нововведення або новація являє собою заміну старого об'єкта (явища) новим, тобто являє собою певну новину, якої не було раніше» [288].

В виробничій діяльності більшості підприємств, як правило, ототожнюються такі поняття як «інновації» і «нововведення», хоча вони докорінно відрізняються один від одного. Так, наприклад, в літературі [108, с. 185]

дається таке визначення: «... з моменту прийняття до поширення нововведення одержує нова якість – стає нововведенням (інновацією)».

Необхідно також відзначити, що в деяких перекладних джерелах [138, с. 3] вказується, що «інновація» і «нововведення» використовуються в російській перекладі як синоніми і чергування цих слів викликається чисто стилістичними міркуваннями.

В деякій же літературі [183, с.100] під інноваціями розуміється винахід або відкриття нових можливостей для вирішення проблеми. У цьому випадку вирішальним чинником для інновації є суб'єктивний рівень знань звичайного підприємця.

На думку деяких вчених-економістів, ці поняття мають істотні відмінності: «інновації» на відміну від «нововведень» визначаються обов'язковим отриманням позитивного ефекту від наукових, технологічних, організаційних, фінансових і комерційних заходів [21;105]. З цього випливає, що інноваційна діяльність не може зводитися лише до оновлення виробничих процесів, а й повинна бути спрямована на оновлення виробничої, маркетингової, науково-дослідної, технічної і інших підсистем підприємства.

На думку В. Ландика [147], інноваційний розвиток підприємств не може протікати ефективно без міжнародного співробітництва в сфері інновацій. На підтримку цієї думки він приводить той факт, що в останні роки створюються так звані науково-технічні альянси (НТА): об'єднання декількох підприємств, які співпрацюють з університетами і державними лабораторіями та здійснюють спільне фінансування.

Існують також і різночитання в понятті самого процесу впровадження нововведень. У багатьох економічних джерелах вказується на складність і тривалість процесу впровадження нововведень, що вимагає значних фінансових ресурсів.

Однак у деяких джерелах навпаки, стверджується, що в ринкових умовах господарювання ні про яке «впровадженні» чого-небудь не може бути й мови [236, с. 159].

Однак словник синонімів [287, с.65] дає таке тлумачення слова впроваджувати: «сприяти поширенню, встановленню чого-небудь». Також впровадження трактується як «ввести, зміцнити у виробництві прогресивні методи праці» [305, с.17]. У такому випадку, на наш погляд, використання слова «впровадження», цілком доречно також і в умовах ринкової економіки.

Крім того, інновації в процесі виробництва – це матеріалізація глобальних науково-технічних ідей в галузі створення нових технологій, техніки, конструкційних і інших видів матеріалів. Вони забезпечують перехід до принципово новим поколінням машин і устаткування, технологічних процесів, визначають прогресивні тенденції в розвитку виробництва.

Однак між новацією і перетворенням її в інновацію існує певний часовий лаг, званий життєвим циклом інновації.

Життєвий цикл інновації (з урахуванням послідовності проведення робіт) розглядається як інноваційний процес і полягає в одержанні та комерціалізації винаходів нових технологій, видів продукції і послуг, рішень організаційно-технічних або рішень іншого характеру. У цьому сенсі загальну структуру життєвого циклу інновації можна представити наступною схемою, представленою на рисунку 1.2.

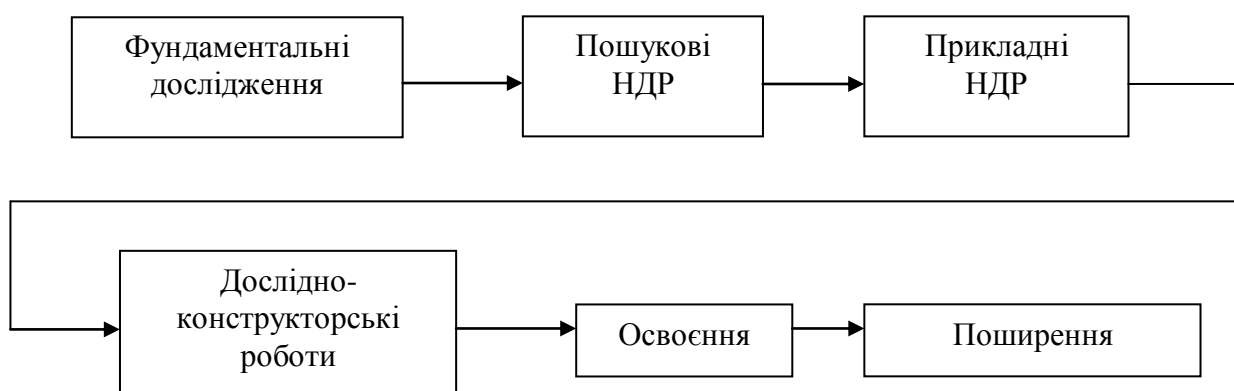


Рисунок 1.2 – Структура життєвого циклу інновації

Причому, фундаментальні дослідження можуть проводитися як академічними інститутами, так і вищими навчальними закладами, галузевими спеціалізованими інститутами, лабораторіями. Фінансування здійснюється з

державного бюджету на безповоротній основі.

Дослідження прикладного характеру здійснюються як за рахунок бюджетного фінансування, так і за рахунок коштів замовника. Оскільки результат прикладних досліджень взаємопов'язаний з великим ступенем невизначеності, тому на цьому етапі велика ймовірність отримання негативного результату і виникає можливість втрати вкладених коштів, то інвестиції в інновацію носять ризиковий характер і називаються ризикоінвестиції, а комерційні організації, що займаються ризикованими інвестиціями, називаються ризикофірмами або венчурними фірмами.

На етапах освоєння і розповсюдження нововведень здійснюється процес їх комерціалізації, починаючи від запуску у виробництво і виходу на ринок і далі по основним етапам життєвого циклу продукту.

У зв'язку з цим на стику дослідно-конструкторських робіт і виходу продукту на ринок, як правило, потрібні великі інвестиції у виробництво для створення або розширення виробничих потужностей, підготовки персоналу, рекламної діяльності і т.д.

На цьому етапі інноваційного процесу реакція ринку на новації ще не визначена і ризики їх відторгнення дуже ймовірні, тому інвестиції продовжують носити ризиковий характер. Крім того, на даному етапі інвестиційного процесу проводиться емісія цінних паперів. Цей процес необхідний для забезпечення окупності ризикоінвестиції, підвищення конкурентоспроможності товарів, розширення ринків збуту, забезпечення зростання обсягів виробництва. Проведення процесу емісії дозволяє залучити також додаткові інвестиції, забезпечити їх прибуткове використання за умови конкурентоспроможності продукції, послуг і організації в цілому.

При цьому необхідно враховувати, що зміна інноваційного процесу обумовлено складною взаємодією багатьох факторів. Так результати діяльності в інноваційній сфері, не тільки впливають на суспільство, але відчують на собі зворотний її вплив, причому в самих різних аспектах: науково-технічному, організаційному, соціальному, економічному, виробничому і т.д.

Для характеристики інноваційного процесу використовується категорія, що позначає його найважливішу внутрішню складову – поняття «дифузія інновацій» – розповсюдження, передача і застосування передових інновацій.

Слід зазначити, що дифузія не завжди може виступати в якості сліdstва інновації, можливі і зворотні ситуації.

Чим вище рівень поширення інновацій, тим більше «автоматично» працюють канали дифузії інновацій. Тому концепція нерівномірності інноваційної активності займає важливе місце в сучасних дослідженнях науково-технічного прогресу в багатьох країнах світу.

Ефективна інноваційна діяльність промислових підприємств не можлива без правового забезпечення, яке в теперішній час базується на Конституції України і складається з Концепції науково-технічного та інноваційного розвитку, Законах України «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про пріоритетні напрямки розвитку науки і техніки», «Про державне прогнозування і розробку програм економічного та соціального розвитку країни», «Про інвестиційну діяльність», «Про інноваційну діяльність» та інших законах [221; 222; 223; 220].

Рівень економічного розвитку держав у ХХІ ст. визначається науково-технічним прогресом і інтелектуалізацією основних факторів виробництва, що потребує специфічного мікроклімату для забезпечення синергетичного інноваційного ефекту. Поява поняття «інновації» на ХХ ст. спочатку мало галузевий характер. У подальшому інноваційна діяльність була виведена на щабель державної і корпоративної політики і практично обрана головним напрямом розвитку економіки.

На даний момент сформувались три «школи» інноваційної наукотворчості. Перша школа – американська – відноситься до найбільш ризикованої, тому що базується в основному на використанні венчурного капіталу, але є більш ефективною і динамічною. Перевагою другої (європейської) є обережність і результативність, що є результатом використання банківського капіталу, але її недоліком є позбавленість американської динаміки. Дві перші

«школи» спираються на розвинуті фундаментальні досягнення, що характеризує їх як самодостатні. Третя школа – азіатська (японська) поєднала ринково значимі науково-технічні досягнення зібрані по всьому світу, чим пояснюються високі починаючи з 1970-х рр. темпи розвитку Японії та «нових індустріальних країн» Азії. На противагу південноазіатському прориву в 1980–х рр. в Америці розроблено концепцію «національної інноваційної здібності», яку було покладено в основу державної промислової політики, що надає можливість здійснення швидкого переходу від однієї «проривної» технології до іншої. Успіх американської інноваційної політики пояснюється поєднанням державної ролі у розвитку науки і техніки з прикладними розробками і організацією виробництва.

Для розвитку інноваційної діяльності важливим фактором є міра протекціонізму, яка частково послаблює конкурентну боротьбу, але і веде до втрати конкурентоспроможності окремих підприємств. Інноваційній політиці притаманний немарковський (нелокальний) характер, причому область нелокальності визначається атрактором ретрополяції від майбутнього і екстраполяції від минулого. Ядро атрактору інноваційної діяльності формується методом Delphi, який базується на екстраполяції думок експертів про минулі і сучасні тенденції, а з іншого – на ретрополяції передбачуваного (± 15 років) майбутнього. Таким чином будується довгостроковий план-прогноз про направленість інноваційного процесу як процесу «динамічного хаосу», для якого можливим є тільки обмежений горизонт прогнозу з урахуванням ризику від впровадження управлінських дій. Таким чином, метод Delphi представляє собою спрощений алгоритм управління у напрямку, найбільш вигідному з точки зору управління ризиками. Тобто з позицій синергетики таке управління зводиться до вибору найбільш відповідного атрактору, який акумулює майбутнє у теперішньому. Можна сказати, що інноваційна діяльність – це віддзеркалення майбутнього на самоорганізації системи у теперішньому.

На думку вчених, у зв'язку з розвитком інноваційних центрів, де відбувається віртуалізація діяльності транснаціональної компаній (ТНК), слід че-

кати транснаціоналізацію і віртуалізацію інноваційної діяльності в цілому [145]. Відповідно до цих точок зору з урахуванням рівня розвитку країн світове співтовариство поділяється таким чином на [147]:

1. Технологічне ядро: США, Японія, Німеччина, Англія, Франція (С. Ю. Глазьев, Д. С. Львов, Г. М. Фетисов у технологічне ядро включають, крім названих, Швецію, країни ЄС, Канаду, Південну Корею, Австралію [42]).

2. Країни 1-го технологічного кола: Італія, Канада, Швеція, Голландія, Австралія, Південна Корея та ін.

3. Країни 2-го технологічного кола: найуспішніші країни, що розвиваються.

4. Постсоціалістичні країни Східної Європи.

5. Країни СНД.

6. Найменш розвинені країни.

Відповідно до моделей інноваційного розвитку виділяють три основних типи промислово розвинених країн [147]:

- 1) країни зі значною часткою науково-інноваційного потенціалу, реалізованого у великомасштабних цільових проектах, переважно в оборонному секторі, з орієнтацією на лідерство в науці (США, Англія, Франція) [147];

- 2) країни з орієнтацією на поширення нововведень за рахунок створення сприятливого інноваційного середовища (Німеччина, Швеція, Швейцарія) [147];

- 3) країни з орієнтацією на використання досягнень світового науково-технічного прогресу, спільними дослідженнями на засадах взаємності та координації різних секторів у галузі науки і технологій (Японія, Південна Корея) [147].

Інноваційна діяльність здійснюється за умов ефективного функціонування інноваційного підприємництва. Так, О. А. Біловодська визначає інноваційне підприємництво як «самостійну ініціативну діяльність з метою впровадження на власний ризик досягнень науково-технічного прогресу у вироб-

ництво та соціальну сферу, що зумовить одержання прибутку та соціального ефекту» [30]. Виходячи з цього, головна відмінність інноваційного підприємництва від всіх інших видів підприємницької діяльності полягає в можливості отримання інтегрального ефекту від освоєння, впровадження та реалізації різноманітних нововведень у виробничій сфері. Цей ефект має комплексний характер і включає не тільки соціальний та комерційний ефекти, а й інші види ефектів (науково-технічний, інтелектуальний, ресурсний, екологічний, бюджетний). Такий підхід для оцінки можливих наслідків від впровадження інновацій дозволяє оцінити інтегральний ефект з урахуванням дії закону синергії від взаємозв'язку та взаємодії всіх видів ефектів. Крім синергетичного ефекту, можлива поява ефекту дифузії наслідків інновації в інші продукти і галузі, що дозволить підвищити ефективність використання інвестиційних ресурсів при здійсненні інноваційної діяльності на підприємствах.

Механізм формування і реалізації науково-технічної та інноваційної політики в країнах світового співтовариства різний, оскільки в різних країнах неоднаково співвідношення функцій держави і ринку, різні організаційні структури управління наукою. Однак у країнах з ринковою економікою подібні закономірності розвитку виробництва і однакові підходи до інноваційної діяльності, зокрема, до обліку її довгострокових тенденцій і наслідків.

До особливостей реалізації наукової і інноваційної політики в різних країнах відносяться різні частки витрат на дослідження і розробки у валовому національному продукті. Тут є лідером Швейцарія, потім йдуть Німеччина, далі Японія, Швеція, Південна Корея і США. За обсягом фінансування НДР і ДКР в число лідируючих країн світу входять Японія, Німеччина, Швеція, Швейцарія, Південна Корея і США. До другої групи «країн високої технології» відносяться Великобританія, Франція, Нідерланди, Італія, ряд інших європейських країн і Тайвань.

За рівнем та формами підтримки у світовій практиці прийнято виділяти:

- державні стратегії активного втручання;
- децентралізоване регулювання;

– змішані.

При здійсненні стратегії активного втручання держава визнає наукову, науково-технічну та інноваційну діяльність головними і визначальними факторами економічного зростання національної економіки. Як правило, обрання даної стратегії передбачає істотні зміни в законодавстві і в зовнішній політиці держави.

Так, в Японії, що керується даною стратегією, спостерігається тісні зв'язки між органами державного управління та товаровиробниками. Держава не тільки виконує орієнтують функції, але і відіграє активну роль в організації та фінансуванні багатьох важливих програм і проектів.

Стратегія активного втручання поряд з фінансуванням вищої школи і значними пільгами комерційним організаціям, що здійснюють власні НДДКР, активізує інноваційну діяльність в Японії, Франції, Нідерландах та інших країнах.

Стратегія децентралізованого регулювання більш складний механізм участі держави в науковій та інноваційній сфері. Держава, що використовує цю стратегію, зберігає головну, провідну роль, але при цьому відсутні жорсткі директивні зв'язки, характерні для стратегії активного втручання.

Наприклад, держава пропонує в економічній сфері створені в держсекторі науково-технічні нововведення і створює інфраструктуру інноваційної сфери; формує умови, що сприяють підвищенню інноваційної активності всіх учасників інноваційної сфери; виділяє державні ресурси для створення початкового попиту на нововведення. При здійсненні цієї стратегії використовуються податкові пільги та інші стимули інноваційної активності. Дана стратегія реалізується в США, Великобританії та ряді інших країн.

На відміну від стратегії активного втручання, при якій «провідна роль у виборі пріоритетів науково-технічного розвитку належить державі, в стратегії децентралізованого регулювання на перше місце в науково-технічній та інноваційної діяльності виходять суб'єкти господарювання, а держава прагне створити їм сприятливі правові, економічні та інші умови для цієї діяльності»

[122].

Змішана стратегія використовується в країнах, де в економіці значну частину становить державний сектор, і держава зацікавлена в підтримці високого експортного потенціалу галузей цього сектора. У цьому випадку по відношенню до державних підприємств держава використовує стратегію активного втручання, а до решти стратегію децентралізованого регулювання. Подібна практика набула поширення в Швеції.

«У США, за допомогою великомасштабних цільових проектів державне регулювання інноваційних процесів здійснюється в наступних основних напрямках:

- стимулювання створення венчурних фірм і дослідних центрів дрібних і середніх інноваційних підприємств, у тому числі фірм «спін-офф», що відділяються від університетів, державних дослідницьких центрів і спеціальних лабораторій великих промислових корпорацій, за допомогою цільового безкоштовного субсидування цих суб'єктів інноваційної діяльності Національним науковим фондом США ;

- безкоштовна видача ліцензій на комерційне використання винаходів, запатентованих у ході бюджетних досліджень і є власністю федерального уряду;

- пільгове кредитування і видача грантів дрібним фірмам - інноваторам і окремим винахідникам-одиначкам Національним науковим фондом, Інвестиційним фондом Міністерства енергетики США та іншими інвестиційними фондами, що мають некомерційну філантропічну спрямованість фінансування;

- формування державної інноваційної інфраструктури та сприяння функціонуванню ринку інновацій, на якому держава виступає як агент відносин купівлі-продажу інновацій;

- моніторинг і прогнозування інноваційних процесів у країні і за кордоном, державна експертиза інноваційних проектів, що розробляються різними суб'єктами інноваційної діяльності;

- надання суб'єктам інноваційної діяльності пільг з оплати державних послуг (зв'язку, тепла, електроенергії);
- здійснення морального заохочення видатних вчених та інноваторів (вручення державних нагород, присвоєння почесних звань, пропаганда досягнень і споживання інноваційних продуктів і послуг та інш.);
- пільгове оподаткування інноваційної діяльності;
- антимонопольне законодавство, що забезпечує розвиток внутрішньої і міжнародної конкурентоспроможності національних товаровиробників» [84].

Японія і Південна Корея почали реалізацію політики перетворення країн з «імітаторів» і «раціоналізаторів» в творців технологій, насамперед у таких областях, як інформаційні системи, механотроніка, біотехнології, нові матеріали, за рахунок державної політики, яка забезпечує сприйнятливість до досягнень світового науково -технічного прогресу через координацію дій різних секторів в галузі науки і технологій.

У Японії для розвитку експортного виробництва використовуються не тільки пряме субсидування та інші традиційні економічні та адміністративні способи впливу на експортерів, але і специфічні непрямі методи, до числа яких відносяться цільовий розподіл фінансових коштів, наданих приватними банками і зосередження їх у пріоритетних галузях.

До основних напрямків інноваційної політики, здійснюваної країнами, що входять в Євросоюз, відносяться:

- єдине антимонопольне законодавство;
- система прискореної амортизації обладнання;
- пільгове оподаткування НДДКР;
- заохочення малого наукомісткого бізнесу;
- пряме фінансування підприємств, що здійснюють інноваційні проекти в галузі новітніх технологій;
- кооперація університетської науки і підприємств, що виробляють наукомістку продукцію.

Відмінність існуючих систем інноваційного підприємництва наведена в табл.1.2.

Таблиця 1.2 – Сучасні інноваційні системи в різних країнах світу [29]

| Країна | Державна підтримка інноваційної діяльності | | Основні організаційні структури інноваційного процесу |
|-----------------|--|---|--|
| | Організаційні структури інституціональної підтримки | Форма стимулювання | |
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| США | Адміністрація в справах малого бізнесу, Федеральні відомства, Національний науковий фонд, Національна мережа центрів упровадження промислових технологій, Національна дослідна рада, Американська асоціація розвитку науки, Адміністрація технологій, Національний інститут стандартів та технологій, Національна служба технічної інформації, Управління технологічної політики | Пільгове оподаткування, пільговий режим амортизаційних відрахувань, інвестиційний податковий кредит, субсидії, цільові асигнування з бюджету, виключення витрат на НДДКР, пов'язаних з основною виробничою і торговою діяльністю, із суми оподаткованого доходу | Мережа технологічного капіталу, технополіси, науково-технічні парки, квазіризикова форма організації корпорацій, науково-дослідні консорціуми та організації, венчурні фірми, бізнес-інкубатори, науково-технологічні центри, спільні промислово-університетські дослідні центри, науково-інженерні центри |
| Японія | Державні фонди для заохочення науково-дослідної діяльності, Центр сприяння розвитку підприємств, Фонд сприяння малим і середнім венчурним підприємствам, Корпорація фінансування малого бізнесу | Пільгове оподаткування, субсидії, пільгові кредити | Японська корпорація розвитку досліджень, науково-технічні парки, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми та організації |
| Німеччина | Консорціуми малого інноваційного бізнесу, державні спеціалізовані банки – Німецький банк вирівнювання та Банк кредитів на відтворення, Міністерство економіки, Міністерство наукових досліджень та технологій, Федерація промислових дослідницьких асоціацій, патентний центр | Дотації, цільові безоплатні субсидії, оплата витрат на технічну експертизу, пільгові кредити, система страхування кредитів, прискорена амортизація, податкові знижки і пільги, цільові банківські кредити | Науково-технічні парки, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми |
| Велика Британія | Рада з науки та техніки, урядові ради за напрямками досліджень та ін. | Субсидії, пільгове оподаткування, списання витрат на НДДКР на собівартість продукції (послуг), кредитні гарантії | Британська технологічна група, науково-технічні парки, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми |
| Канада | Консорціуми малого інноваційного бізнесу, Канадський інноваційний фонд | Субсидії, позички на пільгових умовах, технічна допомога, пільгове оподаткування, податковий кредит | Науково-технічні парки, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, венчурні фірми |

Закінчення табл. 1.2

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---------|--|---|---|
| Франція | Спеціальна урядова організація (ІНОДЕВ), державно-приватний банк для фінансування малого інноваційного бізнесу, Французьке товариство сприяння венчурному капіталу, Національний центр наукових досліджень, національне агентство перспективних досліджень, Національне агентство з впровадження досліджень «Анвар», науково-технічний фонд. | Довгострокові позики, дотації, субсидії, пільгове оподаткування, податкові кредити, кредитні гарантії | Технопарки, технополіси, малі інноваційні фірми, науково-дослідні консорціуми, центри передачі технологій, венчурні фірми |

Виходячи з даних табл. 1.2, характерними ознаками інноваційної політики промислово розвинених країн є:

- поєднання інноваційної діяльності корпорацій та малих інноваційних підприємств;
- політичне, законодавче і бюджетне забезпечення пріоритетних напрямів інноваційного науково-технічного розвитку і фінансування великих державних програм;
- формування системи венчурних підприємств;
- сприяння участі у НДДКР підприємств різних форм власності;
- стимулювання співробітництва і кооперації у науковій діяльності;
- сприяння розвитку інноваційного підприємництва у малому бізнесі [30].

Досвід сучасних інноваційних систем різних країн свідчить про необхідність його використання на вітчизняних підприємствах [11]. Венчурний бізнес представлено самостійними невеликими фірмами, що спеціалізуються на дослідженнях, розробках та впровадженні нової продукції. Їх створюють учені дослідники: інженери, новатори. Невеликі колективи набагато мобільніші можуть сприймати і генерувати нові ідеї. Такий вид бізнесу знаходить широке поширення в США, Західній Європі, Японії.

Невеликі творчі новаторські колективи набагато мобільніше можуть сприймати й генерувати нові ідеї. Такий вид бізнесу сформувався в 60-х роках ХХ ст. Дрібні й середні дослідницькі фірми створювалися, наприклад, поблизу великих університетських центрів. Так, у США поблизу Стенфордського університету зосереджене понад трьох тисяч середніх і дрібних електронних фірм із загальним числом зайнятих 190–200 тис. людей. Кожна з них орієнтується на розробку й освоєння одного-двох видів нової продукції, що в цілому покриває 20 % світових потреб у комп'ютерних і електронних компонентах певних видів.

Венчурні фірми працюють не тільки на етапах росту й насичення винахідницької активності, а й на етапах падаючої активності наукових вишукувань. Венчурні фірми, як правило, збиткові, тому що не займаються виробничою діяльністю, а передають свої розробки іншим фірмам – експлерентам, патієнтам, комутантам. Для зниження ризикованості капіталовкладень венчурні фірми організовують дочірніми у великих підприємствах. Кількість співробітників на них невелика. Функції інноваційного менеджера виконуються або традиційним менеджером, або фахівцем, працюючим на підряді, наприклад, з консалтингової фірми.

Створення венчурних фірм передбачає наявність наступних компонентів:

- ідеї інновації – нового виробу, технології;
- суспільної потреби і потреби підприємця, готового на основі запропонованої ідеї організувати нову фірму;
- ризикового капіталу для фінансування подібних фірм.

Венчурне фінансування здійснюється у двох основних формах – придбання акцій нових компаній або надання кредитів різного виду, звичай із правом конверсії в акції. Венчурний капітал представляє собою вкладення коштів не тільки великих компаній, але й банків, держави, страхових, трастових й інших фондів, у сфери з підвищеним ступенем ризику, у новий, зростаючий бізнес або такий, що переживає суттєві зміни.

На відміну від інших форм інвестування, дана форма має ряд специфічних рис, а саме: участь на правах інвестора в капіталі компанії; надання коштів на тривалий строк; активна роль інвестора в управлінні фінансованою фірмою.

Роль держави в області інноваційної діяльності є одним з найважливіших чинників при умові, коли фірмі вигідна і доступна безперервна інноваційна діяльність, але ринок не завжди може їй це надати.

Держава здійснює функцію додаткового стимулювання за допомогою інструментів економічної політики (кредит, податки, антитрестовські законодавство, регулювання міжнародного обміну технологіями та ін), що дозволяє істотно зменшити вартість її ресурсів і підвищити їх доступність та якість.

Іншою причиною підвищення ролі держави в області інноваційної діяльності є стрімке зростання витрат, необхідних для її здійснення. Це пов'язано в першу чергу зі збільшенням витрат на науково-дослідницьке обладнання, прилади та інструменти, і підвищенням заробітної плати висококваліфікованих науково-технічних і інженерних кадрів.

Активна участь держави в інноваційній діяльності пов'язано з необхідністю довгострокового прогнозування результатів науково-технічної та інноваційної діяльності. Ефективність нововведення в значній мірі залежить від правильності вибору області та виду інновації і часу їх впровадження.

Розвиток інноваційної діяльності та збільшення обсягу ресурсів, що залучаються в інноваційний процес, визначають необхідність співпраці і кооперації як приватних, так і державних суб'єктів (фірм, університетів, державних лабораторій та ін) Через кооперацію діяльності всіх залучених в інноваційний процес суб'єктів реалізується організаційна функція держави.

Вітчизняні промислові підприємства знаходяться в невідповідній ситуації в порівнянні з підприємствами США, Японії, Німеччини, Великої Британії, Східної Європи і Південно-Східної Азії, особливо в інноваційній сфері діяльності. Мова йде про недостатню увагу державних установ до питань інноваційної політики та впровадження інновацій в практику промислових підп-

приємств. Низький науково-технічний рівень, низька якість та великі виробничі витрати породжують низький рівень конкурентоспроможності національної продукції не тільки на зовнішньому, але й на внутрішньому ринках.

Слід відзначити, що в Україні існує достатня нормативна база, спрямована на підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств і покращення інвестиційного клімату в Україні, але нестабільність вітчизняного законодавства не сприяє розширенню інвестування української науково-технічної та інноваційної діяльності за рахунок співробітництва з іноземними замовниками.

В розробленій у 2003 р. Концепції державної промислової політики наголошується: «Метою державної промислової політики є створення сучасного, інтегрованого у світове виробництво і здатного до саморозвитку промислового комплексу, який відповідатиме аналогічним утворенням у розвинутих державах світу за такими основними критеріями:

- високі темпи переходу до створення нових моделей та поколінь продукції;
- ефективне застосування принципово нових машин, матеріалів, комплектуючих, технологічних систем;
- випуск конкурентоспроможної продукції, здатної задовольнити потреби секторів економіки, від яких залежить безпека держави та споживчого ринку;
- здатність виробництва до широкого впровадження науково-технічних досягнень, високій рівень транснаціональної інтеграції науки, технологій та промислового виробництва, домінування у промисловості наукоємних галузей...» [304].

«Головною метою науково-технічної й інноваційної політики, – наголошується в Концепції, – є повне й ефективне використання наявного наукового потенціалу і подальший його розвиток для підвищення конкурентоспроможності промисловості» [304].

Загальний рівень фінансування науки вважається однією з ключових

характеристик інноваційності країни, її готовності до побудови суспільства, що базується на знаннях. Так, у Європейському Союзі згідно із Лісабонською стратегією визначена мета щодо скерування валових витрат на наукові дослідження і розробки (R&D) на рівні 3 % від ВВП, яка буде підтримуватися у наступні десять років, як одна з п'яти ключових цілей з європейської стратегії до 2020 року.

Урядові бюджетні витрати на дослідження і розвиток (GBAORD) у відсотках до валового внутрішнього продукту (ВВП) досягли 0,76 % для ЄС-27, в Японії – 0,75 %, США – 1,19 %, Південної Кореї – 1,09 %. Аналіз бюджетних витрат на наукові R&D у розрізі країн Європейського Союзу, свідчить, що діапазон частки ВВП був від 1,14 % у Фінляндії до 0,17 % у Литві. Фінляндія і Португалія були лише двома членами ЄС, де ця частка перевищила 1 %. Ще у семи держав величина витрат є на рівні GBAORD і дорівнює середній величині ЄС-27 (0,76 %) це: Данія, Німеччина, Нідерланди Швеція, Франція, Австрія і Іспанія. Більшість українських підприємств не мають достатньо ресурсів для інвестування в інноваційну діяльність, а державне фінансування цього виду діяльності дуже обмежене. Це доводять статистичні дані. Урядові витрати із бюджету на наукові дослідження і розвиток в Україні менші у два рази, ніж середні показники у ЄС-27 і становлять 0,34 % від ВВП [298]. Але відповідно до Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [9], бюджетні асигнування на науку повинні бути не менш 1,7% від ВВП. У 2011р. основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємств, обсяг яких становив 7,6 млрд. грн. (проти 4,8 млрд. грн. у 2010 р.). Кредити у розмірі 5489,5 млн.грн. (626,1 млн. грн.) отримало 50 підприємств. Коштами іноземних інвесторів в обсязі 56,9 млн. грн. (2411,4 млн. грн.) скористалися 11 підприємств, вітчизняних інвесторів в обсязі 45,4 млн. грн. (31,0 млн. грн.) – 14 підприємств. Підтримку держави у розмірі 161,4 млн. грн. (92,7 млн. грн.) отримало 51 підприємство [322].

Здійснювати інновації підприємствам перешкоджали численні фактори. Було запропоновано чотири групи чинників для оцінки їх впливу. Ці фактори

суттєво впливали на їхнє рішення розвивати інноваційні проекти або стримували здійснення інноваційної діяльності протягом трьох років.

Перші три з них є фінансовими: занадто високі інноваційні витрати, недостатність коштів у межах організації або групи підприємств і поза її межами. У більшості випадків інновація є дорогим заходом і підприємства, що виконують НДР, повинні вкладати кошти в технічне обладнання та заробітну плату висококваліфікованого персоналу. Ці витрати є досить високими і не гарантують швидку окупність. Якщо, наприклад, створюється винахід, виникає необхідність його захистити, при цьому методи захисту також потребують коштів.

Наступні чотири – це фактори, які взаємопов’язані зі співробітництвом та інформацією, а також із наявністю кваліфікованого персоналу. Ще два фактори відносяться до ринкових чинників: домінування певних підприємств (сильні конкуренти), невизначений попит на інноваційні товари або послуги. На багатьох ринках дуже жорстка конкуренція і цикл виробництва скорочується. Деякі ринки насичуються, і досить важко безперервно знаходити нові ідеї для виробництва нової продукції або послуг.

Для відображення наявності основних тенденцій інноваційного розвитку на глобальному, міждержавному та національному рівнях досі не розроблено загальноприйнятих систем показників інноваційної діяльності. Для відображення інноваційної діяльності існують чотири групи показників: статистика науки (витрати на дослідження і розробки, чисельність дослідницького персоналу); патентна статистика; бібліометричні дані про наукові публікації; технологічний баланс платежів щодо міжнародного трансферу технологій. Недосконалість існуючих підходів до оцінки результативності інноваційної діяльності не дозволяє належним чином регулювати розвиток інноваційної сфери й оцінювати її інтегральну ефективність [146]. Система показників, які відображають інноваційну діяльність промислових підприємств, повинна відображати рівень досягнутої конкурентоспроможності продукції, що охарактеризує інновації як життєву необхідність розвитку. На нашу думку, до таких

показників діяльності підприємства слід віднести: величину прибутку, динаміку відновлення продукції, обсяг реалізації інноваційної продукції, ринкову частку, контрольовану підприємством, витрати на науково-дослідницькі та дослідницько-конструкторські розробки, витрати на виробництво оновленої продукції, рівень якості продукції (послуг), рівень технічної оснащеності працівників підприємства. Інноваційна діяльність підприємства втілюється не тільки в оновлення власної продукції, технології її виробництва, а й в удосконалення методів і стилю управління, підвищення ефективності взаємодії зі споживачами. Все це втілюється в необхідність здійснення корінних змін у внутрішнє середовище, яке відображається у вмінні ефективно управляти інноваційними процесами відповідно до вимог зовнішнього середовища, що постійно змінюється. Внутрішні і зовнішні чинники [73], що впливають на інноваційну активність підприємства, наведено на рис. 1.3.

Інноваційна діяльність підприємства втілюється в розробку та обґрунтування його інноваційної політики, яка містить у собі довгострокові інноваційні проекти і програми, які забезпечують досягнення глобальних цілей підприємства і тактичні дії, спрямовані на підвищення якості продукції й ефективності виробництва, а також на підвищення інноваційного потенціалу підприємства [169]. Реалізація інноваційної політики здійснюється за допомогою існуючого на підприємстві інноваційного портфелю, який є відображенням сформованого на підприємстві науково-виробничого потенціалу: сукупності науково-технічних, продуктових, сервісних, маркетингових і інших напрямків діяльності підприємства.

Інноваційний портфель підприємства розробляється з урахуванням значень цільових показників: цільові показники; фінансово-економічні показники; ступінь задоволеності ринкових потреб; порівняльні характеристики результатів проведеної раніше інноваційної політики. Інноваційну політику підприємства необхідно розглядати як частину політики розвитку підприємства, метою якої є визначення підходів до управління інноваційною діяльністю підприємства.

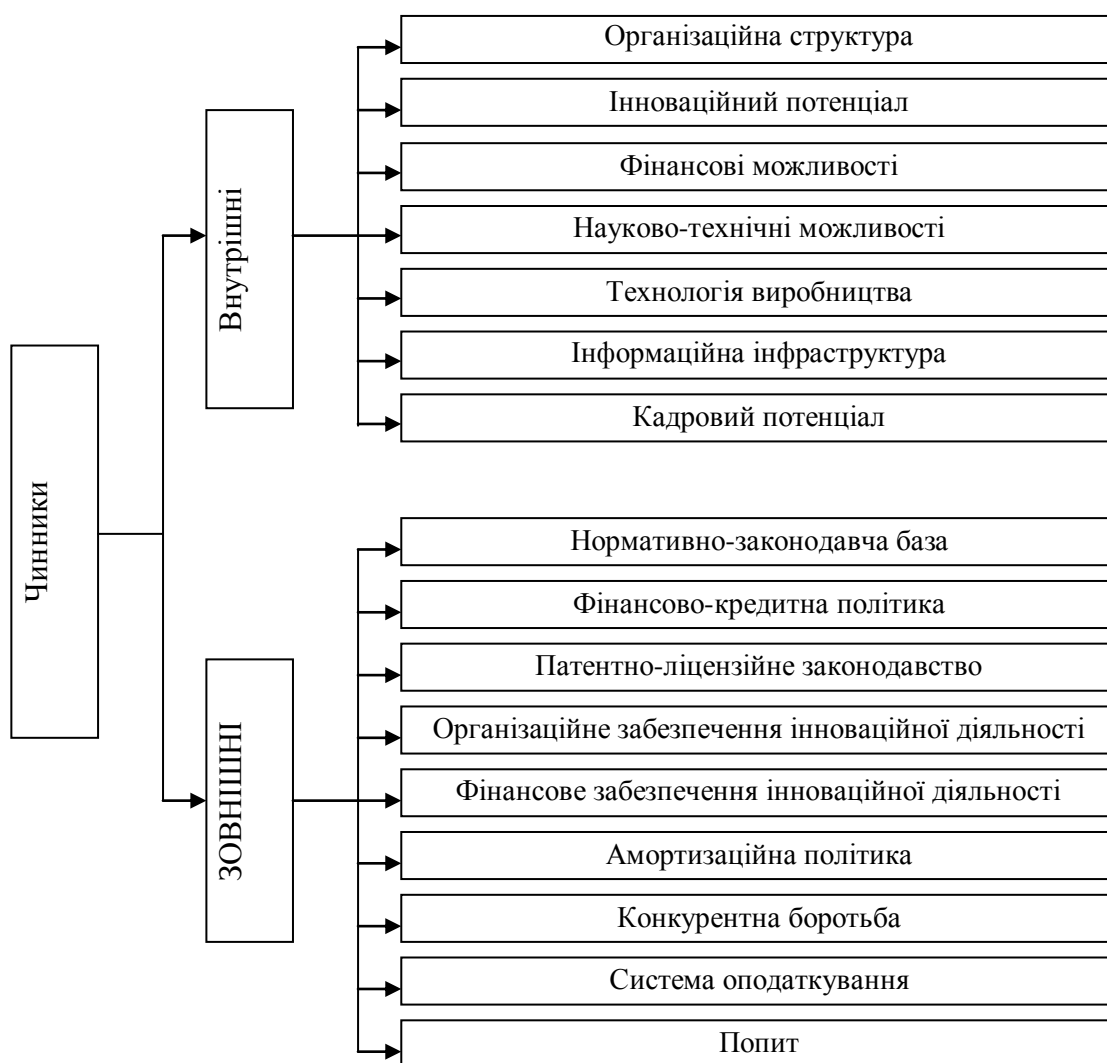


Рисунок 1.3. – Чинники, які впливають на інноваційну діяльність підприємства [73]

1.2. Визначення пріоритетних напрямів впровадження інновацій на промислових підприємствах

Вступ України до СОТ сформував певні вимоги до інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Існування країни в нових умовах потребує оновлення товарного асортименту, модернізації технологій виробництва, вдосконалення систем організації і управління. Ці заходи дозволяють адаптувати вітчизняну продукцію до вимог внутрішнього та зовнішнього ринків, шляхом підвищення рівня якості, скорочення витрат, стабілізації і покращен-

ня результатів фінансово-економічної діяльності. На думку більшості науковців (В. Н. Гончаров, О.В. Іванова та ін.), «прискорення темпів науково-технічного розвитку призводить до підвищення швидкості оновлення продукції (послуг) і звикання споживачів до новинок, а отже, до скорочення життєвих циклів продукції, технології, попиту, до підвищення інтенсивної конкурентної боротьби на ринках збуту підприємства» [73]. Звідси постає питання створення ефективних моделей інноваційного процесу на українських підприємствах.

В світовій практиці існують декілька підходів до моделювання інноваційного процесу, які зробили певний внесок у впровадження інноватики в виробничий процес.

Одним з перших внесок у моделювання інноваційних процесів зробив Р. Росвелл, який у своїх роботах виділяє п'ять поколінь інноваційного процесу, які розрізняються принциповим підходом до механізму впровадження інновацій у виробничий процес. Більшість науковців підтримують цю точку зору. Перше покоління моделей інноваційних процесів припадає на 1950–1960-ті рр. На думку Р. Росвела, це покоління можна описати як «модель, яка підштовхується технологіями (technology-push model), є простим лінійно-послідовним процесом з акцентом на НДДКР і ставленням до ринку лише як до споживача результатів технологічної активності виробництва» [338]. Представники першого покоління різняться в думках відносно етапів інноваційного процесу. Так, Л. І. Кошкіна, А. Е. Хачатурова, І. С. Булатова виділяють 3 основні етапи: «передвиробничий: НДР, ДКР, підготовка виробництва; виробництво продукції; експлуатація або споживання» [134]. Словацькі економісти Л. Водачек і О. Водачкова [51] підтримують цю точку зору і виділяють наступні етапи інноваційного процесу: наука; дослідження; розробка виробу; виробництво; споживання. С. Д. Ільєнкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягутин [105], Л. Ю. Гордієнко [68], В. Я. Кардаш [114] до інноваційного процесу, крім попередніх (фундаментальні і прикладні дослідження, розробка, проектування, виробництво), додають такі етапи: будівництво; осво-

ення виробництва та маркетинг. Т. Алімова підходить до формування інноваційного процесу з точки зору приділення уваги стратегічним дослідженням і придбанням прогресивних технологічних процесів, виділяє такі етапи інноваційного процесу, як «наукові дослідження і розробки; придбання неупередженої технології; організація виробництва; маркетинг нових продуктів; запуск виробництва; стратегічні дослідження ринку» [4]. Аналіз цих наукових підходів дозволяє погодитись з думкою О. І. Волкова, М. П. Денисенка, А. П. Гречан і узагальнити модель організації інноваційних процесів, яка складається з наступних стадій: фундаментальні і прикладні дослідження, розробка дослідного зразку, проведення маркетингових досліджень, розробка промислового зразку, організація виробництва, організація збуту [83, с.122]

Таким чином, всі моделі організації інноваційних процесів першого покоління поєднуються такими основними поняттями: по-перше, інновації повинні базуватися на наукових досягненнях і виробничих можливостях підприємства; по-друге, в моделях доводиться необхідність впровадження нововведень та їх ринкова затребуваність (Л. І. Кошкин, А. Е. Хачатуров, І. С. Булатів), вивчається на стадії маркетингових досліджень результатів запуску нової продукції у виробництво (С. Д. Ільєнкова, В. Ф. Гриньов, В. Я. Карадаш) або розглядається після організації виробничого процесу перед запуском цієї продукції у виробництво (Т. Алімова); по-третє, стратегічні дослідження ринку рекомендується проводити після освоєння виробництва нової продукції. Узагальнивши аналіз моделей першого покоління, можна стверджувати, що ці моделі не носять ринкової спрямованості, а базуються на можливостях підприємств у сфері науково-дослідної роботи, маркетинг починається тільки під час комерціалізації інновацій.

Друге покоління моделей інноваційних процесів датується періодом кінцем 1960-х – початком 1970-х років. Моделі цього покоління Р. Росвелл визначає як модернізацію лінійно-послідовної моделі (моделі першого покоління), але з «упором на важливість ринку, на потреби якого реагують НДДКР (need-pull model)» [337].

Представниками цього покоління є В. Н. Гончаров, Е. В. Іванова, які виділяють такі етапи інноваційного процесу: «попередня оцінка проекту: генерація ідей, експеримент, винахід, оцінка, патентування, аналіз проекту; прикладне вживання: експерти, ідеї, дослідження ринку, оцінка проекту; розробка і проектування; застосовування» [67]. П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели на противагу виділяють такі етапи: «розробка товару: маркетингові дослідження, генерація і фільтрація ідей, НДР, ДКР, випробування в ринкових умовах; підготовка виробництва; освоєння виробництва; виробництво; збут; експлуатація» [107]. П. Дойль, який належить до цієї ж групи вчених, вважає, що етапами інноваційного процесу є: «ідеї; дослідження і аналіз ринку; перевірка концепції продукції; бізнес-аналіз; розробка торгової марки; впровадження у виробництво; пробний ринок; виведення на національний ринок» [80]. О. Є. Герасімов рекомендує організовувати інноваційний процес з урахуванням вимог ринку вже на ранніх етапах розробки інновації в наступній послідовності: «усвідомлення можливостей; формулювання ідей; формулювання попиту; розробка концепції продукції; виробництво; тестування; ринок» [64]. Вчені цієї групи вважають, що організація інноваційного процесу на підприємстві повинна здійснюватися вже на ранніх етапах розробки інновації з урахуванням ринкових вимог [82, с.122]. Узагальнено ця концепція представлена на рис. 1.4 у вигляді відповідної моделі.

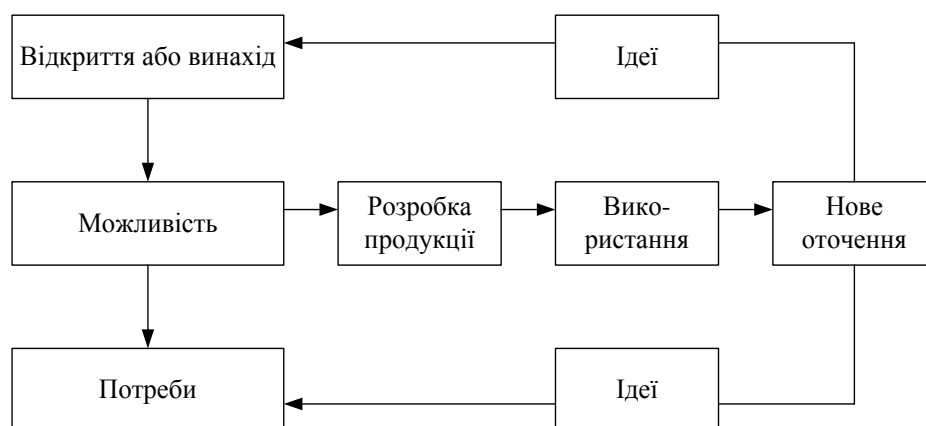


Рисунок 1.4 – Друге покоління інноваційного процесу [337]

Третє покоління моделей інноваційних процесів – початок 1970-х – середина 1980-х років. За Р. Росвеллом, це покоління моделей представляє собою «зв'язаний (з'єднаний) тип моделей» (coupling model). Значною мірою це комбінація моделей першого і другого поколінь з акцентом на зв'язки технологічних спроможностей і можливостей із потребами ринку» (рис. 1.5) [337].

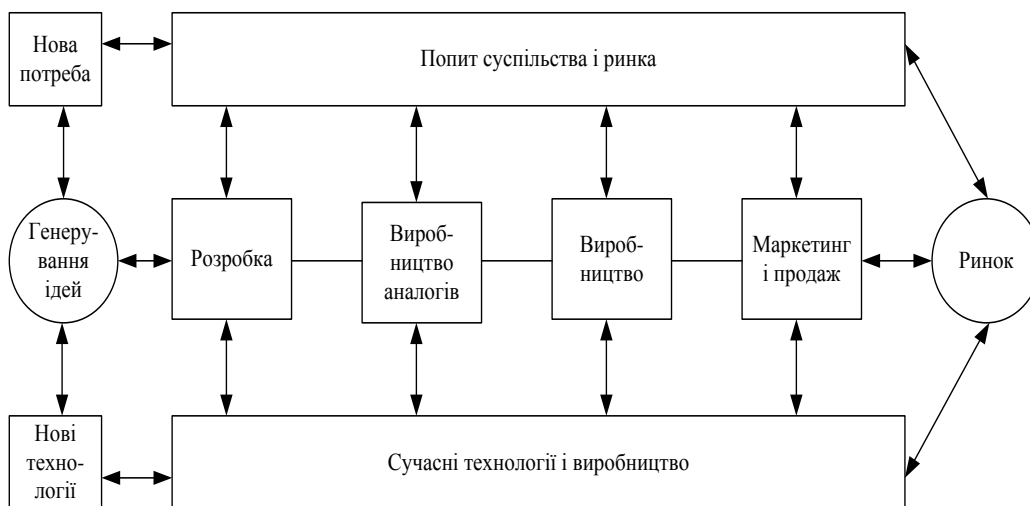


Рисунок 1.5 – Третє покоління інноваційного процесу [296]

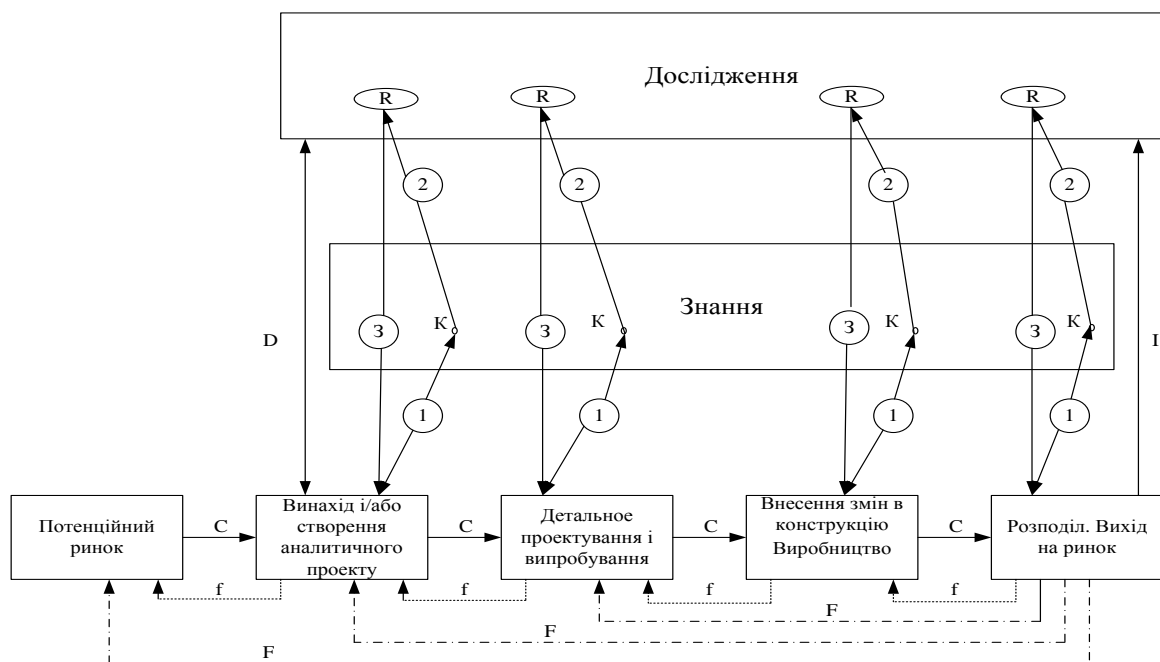
У порівнянні з попередніми моделями ця модель представляє собою також послідовний процес, але наявні зворотні зв'язки, де науково-дослідницькі розробки і нові ринкові потреби служать головним джерелами генерації інноваційних ідей.

Розвитком моделей третього покоління є ланцюгова модель (chain-link model) Клайна-Розенберга (S. J. Kline, N. Rosenberg), відповідно до якої виділяються п'ять стадій інноваційного процесу (рис.1.5). Перша стадія відповідає ідентифікації потреби на потенційному ринку, друга – створенню проекту нового товару, третя – детальному проектуванню і розробці інновації, четверта – впровадженню в повномасштабне виробництво, п'ята – виходу інновації на ринок, маркетинговій і розподільній діяльності [119]. Таке представлення моделі дозволяє виділити п'ять взаємозв'язаних ланцюгів інноваційного процесу, кожний з яких описує різні джерела інновацій, і, відповідно, необхідну інформацію на всіх етапах процесу. Стрілками, що позначені літе-

рою «С» (central chain – центральний ланцюг), відображено центральний (перший) ланцюг інноваційного процесу (рис.1.6).

Процеси, які виникають під час здійснення винаходів, створення проєктів, розробки і виробництва новачій до маркетингової і розподільної діяльності, є центральний ланцюжком [119]. Другим ланцюжком є зворотні зв'язки від споживачів або майбутніх користувачів інновації, вони розташовуються вздовж центрального ланцюжка та позначені літерою F (feedback).

Таким чином, цей ланцюжок відбиває орієнтацію більшості інноваційних процесів на споживачів, особливо в високотехнологічних галузях. Другий ланцюжок зворотного зв'язку відбиває процеси, що виникають всередині підприємства як взаємодію між його структурними підрозділами (позначені літерою *f* (feedback) [119].



- З – центральний ланцюг інноваційного процесу;
- f* – інтерактивний зворотний зв'язок між стадіями;
- F – зворотний зв'язок ринку;
- D – наукові відкриття, які призводять до радикальних інновацій;
- K – внесок в інноваційний процес існуючих або нових знань;
- R – дослідження для створення нового знання;
- I – інновації, які роблять внесок безпосередньо в наукові дослідження

Рисунок 1.6 – Ланцюгова модель інноваційного процесу
Клайна-Розенберга [296]

Третій ланцюжок відбиває зв'язок центрального ланцюжку з науковим досвідом і визначається як «створення, відкриття, перевірка, реорганізація і розповсюдження знань фізичного, біологічного і соціального характеру» [107] (позначений на рис. 1.6 літерою D (discoveries), має назву третього ланцюжку інновацій) [119]. Четвертий ланцюжок інноваційного процесу (на рисунку – літера K (knowledge)), відображає джерела інновацій існуючих знань (стрілка «1»); джерела нових фундаментальних досліджень (стрілка «2»), джерела модифікацій доступних технологій (стрілка «3»). П'ятий ланцюжок інноваційного процесу (позначений на рисунку літерою I (innovations)), відображає можливості, які відкриваються через інновації для просування нових знань у виробництво [119].

У цілому, ланцюгова модель доповнює традиційні джерела інновацій наявністю зворотних зв'язків, про що свідчить можливість повернення проєктів на попередні етапи для доопрацювання. Також слід зазначити, що в ланцюговій моделі з'являється поняття «нової технології» – як об'єктивно нової для галузі (нові знання), так і суб'єктивно нової (існуючі зовнішні знання). Таким чином, модель Клайна-Розенберга побудована відповідно логіці третього покоління інноваційного процесу за класифікацією Росвелла [119].

Четверте покоління моделей інноваційних процесів виникло в середині 1980-х рр. і використовується по нинішній час [309]. Особливість даного покоління моделей інноваційних процесів полягає в «акцентуванні уваги на паралельній діяльності інтегрованих груп і зовнішніх горизонтальних і вертикальних зв'язках» [309]. Ця паралельність інноваційних процесів представляє собою паралельну розробку інновації декількома тимчасовими колективами різнопрофільних фахівців (відділ виробництва, техвідділ, НДДКР, планово-економічний відділ, відділ маркетингу).

Найбільша ефективність в розробці нового товару відзначається деякими вченими (Котлер Ф.) в тих випадках, коли цей процес здійснюється комплексно у співпраці між маркетинговим, фінансовим, технічним, виробничим підрозділами компанії [127]. Досвід широкого використання роботи міжфун-

кціональних груп успішно впроваджується при створенні нових товарів японськими компаніями.

Найважливішою особливістю четвертої моделі інноваційної діяльності є інтеграція науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт з виробництвом, горизонтальна диверсифікація: створення спільних підприємств, стратегічних альянсів, міжфункціональних робочих груп, що об'єднують технологів, конструкторів, маркетологів, економістів тощо. [119]. Такий підхід прискорює процес впровадження інновації у виробничу діяльність підприємства [82, с.123]. На рис.1.7 наведено інтегрований інноваційний процес, який сфокусований на основних характеристиках: інтегрованості і паралелі.

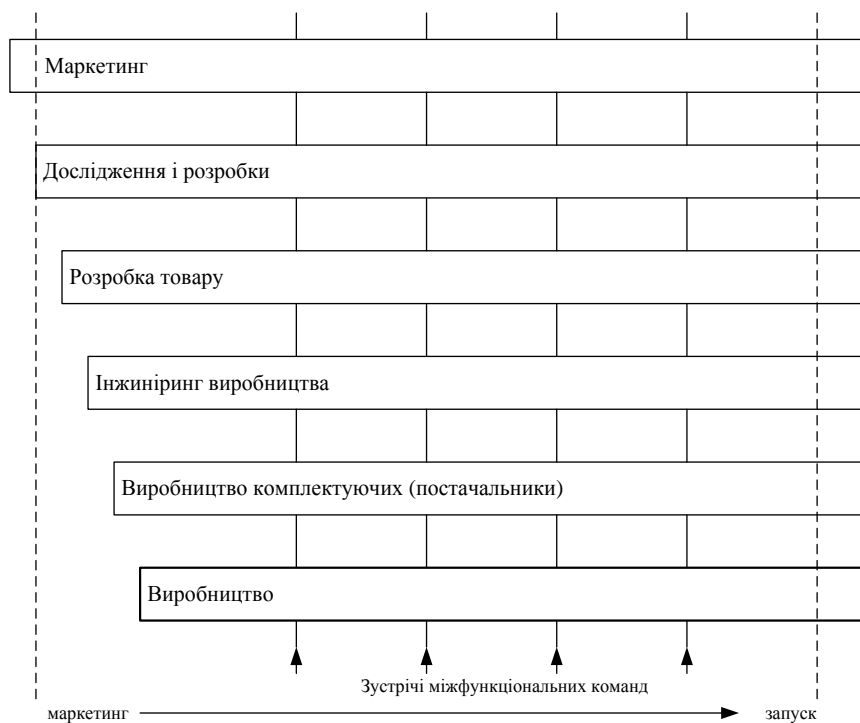


Рисунок 1.7 – Четверте покоління інноваційного процесу [336]

Типовим представником моделей четвертого покоління є японський підхід до організації інноваційного процесу, який характеризується тим, що звернення до споживачів і з'ясування їх ставлення до нового товару здійснюється на ранніх стадіях. Так, Ф. Кодама визначає, що першим етапом є аналіз

перспективного попиту, а на останніх стадіях інноваційного процесу на основі зробленого прогнозу формується ринковий попит (рис. 1.8) [336].

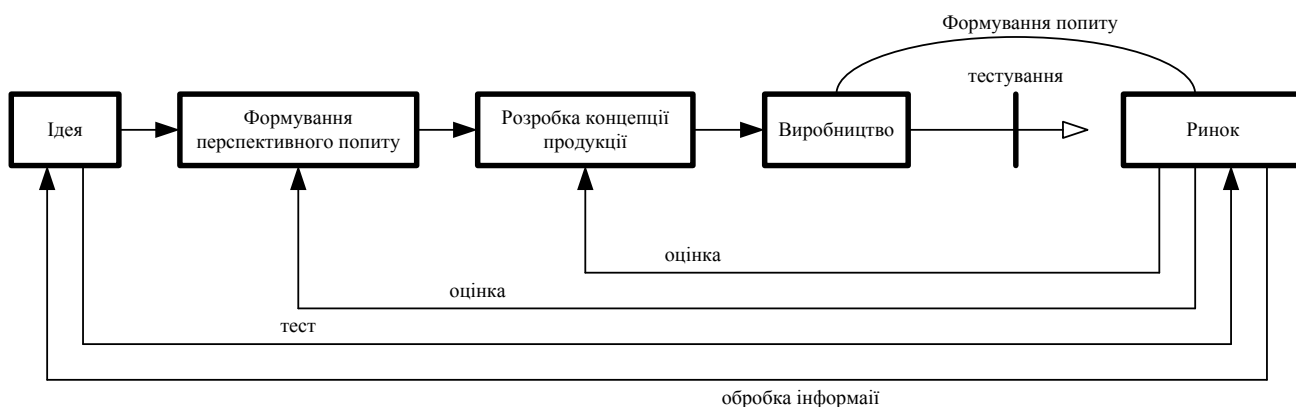


Рисунок 1.8 – Японська модель інноваційного процесу [336]

Одночасно з четвертим поколінням Р.Росвелл виділяє і п'яте покоління моделей інноваційних процесів, яке має назву «strategic networking model» – модель стратегічних мереж [309].

Головною відмінною рисою даного покоління моделей від четвертого покоління, в якому переважала паралельність процесів розробки інновації, є поява таких функцій:

- встановлення стратегічних зв'язків між окремими складовими інноваційного процесу за допомогою систем інформатики і обчислювальної техніки;
- здійснення інтерактивного обміну електронними даними дослідників з постачальниками, партнерами і споживачами;
- проведення безперервного маркетингу: від фундаментальних досліджень до післяпродажного обслуговування готової продукції.

Тобто, останнє, п'яте покоління інноваційних процесів відповідає вимогам інформаційної економіки, або економіки знань, характеризується збільшенням імітаційного моделювання, інтеграцією автоматизованого проектування у системі гнучкого виробництва.

Моделі інноваційного процесу постійно трансформуються: простежу-

ється тренд від лінійної моделі до складної багаторівневої з інтеграцією передових систем інформатики і обчислювальної техніки в системи гнучкого виробництва. Основні характерні ознаки існуючих поколінь інноваційного процесу представлені в табл. 1.3.

На наш погляд сучасна модель інноваційного процесу повинна відповідати наступним вимогам:

1. Впровадження комплексного забезпечення інноваційного процесу: паралельна розробка і впровадження інновацій декількома командами різнопрофільних фахівців з використанням інтерактивних інформаційних систем.

2. Джерелами інноваційних ідей на сучасному етапі є:

- потреби і вимоги ринку;
- існуючі в світовій практиці наукові дослідження і принципово нові знання;
- знання, набуті в результаті бенчмаркінгу.

3. Центральним блоком інноваційного процесу виступає маркетинг, який базується на фундаментальних дослідженнях, що здійснюється від дослідження потенційних споживачів до післяпродажного обслуговування готової продукції.

4. Інтерактивна співпраця з постачальниками і постійними покупцями.

5. Можливість врахування власних помилок завдяки використанню зовнішніх, горизонтальних, вертикальних і зворотних зв'язків між етапами (блоками) інноваційного процесу.

6. Підтримка всіх етапів інноваційного процесу за шляхом впровадження інформаційних систем і обчислювальної техніки.

Таким чином, організований відповідно до цих шести принципів процес розробки і впровадження інновацій у виробництво характеризується комплексним використанням експертних систем, імітаційного моделювання, інтегрованих систем гнучкого виробництва і автоматизованого інтерактивного проектування, що дозволяє підприємству вивести на ринок новий продукт раніше аналогів конкурентів і відповідно до попиту споживачів.

Таблиця 1.3 – Основні характерні ознаки існуючих поколінь інноваційного процесу

| Покоління | Особливість покоління | Період існування | Джерело інновацій | Маркетингове забезпечення інновацій | Зв'язок між етапами (блоками) інноваційного процесу | Розробка інноваційного процесу | Зв'язок з постачальниками і споживачами |
|-----------|---|-----------------------------------|--|--|---|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| I | Модель, яка підштовхується технологіями (technology-push model), є простим лінійно-послідовним процесом з упором на роль НДДКР. | з 1950-х до середини 1960-х років | Інновації базуються на наукових знаннях і можливостях підприємств | Прийнятність нововведень і ринкова затребуваність або не вивчається взагалі, або вивчається після запуску інновації у виробництво. Відношення до ринку лише як до споживача результатів технологічної активності виробництва | Односторонні зв'язки, що, по суті, означає неможливість навчання на власних помилках, досвіді | Інноваційний процес здійснюється поетапно фахівцями відповідного профілю (маркетинг, виробництво, збут і т.п.) | Зв'язок незначний. |
| II | Лінійно-послідовна модель, але з упором на важливість ринку, на потреби якого реагують НДДКР (need pull model) | кінець 1960-х – початок 1970-х | Інновації базуються на наукових знаннях і можливостях підприємств та на потребах ринку | Організація інноваційного процесу здійснюється з урахуванням вимог ринку вже на ранніх етапах розробки інновацій | Односторонні зв'язки, що унеможливорює навчання на власних помилках, досвіді | Інноваційний процес здійснюється поетапно фахівцями відповідного профілю (маркетинг, виробництво, збут тощо) | Зв'язок сильний |

Продовження табл. 1.3

| Покоління | Особливість покоління | Період існування | Джерело інновацій | Маркетингове забезпечення інновацій | Зв'язок між етапами (блоками) інноваційного процесу | Розробка інноваційного процесу | Зв'язок з постачальниками і споживачами |
|-----------|--|--------------------------------------|---|--|---|--|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| III | Зв'язана модель (coupling model) в більшій мірі це комбінація моделей першого і другого поколінь з акцентом на зв'язку технологічних здібностей і можливостей з потребами ринку) | початок 1970-х – середина 1980-х рр. | Джерелами інноваційних ідей є: сфера НДДКР, нові потреби ринку, навчання на власному досвіді і масив існуючих зовнішніх знань | Організація інноваційного процесу здійснюється з урахуванням вимог ринку вже на ранніх етапах розробки інновацій | Облік зворотних зв'язків, що дозволяє врахувати власні помилки | Інноваційний процес здійснюється поетапно фахівцями відповідного профілю (маркетинг, виробництво, збут тощо) | Відсутній |
| IV | Акцентується увага на паралельній діяльності інтегрованих груп і зовнішніх горизонтальних і вертикальних зв'язках | середина 1980-х років – нинішній час | Джерелами інноваційних ідей є: сфера НДДКР, нові потреби ринку, навчання на власному досвіді і масив існуючих зовнішніх знань | Маркетинг на всіх стадіях інноваційного процесу. Аналізується перспективний попит, а на останніх стадіях інноваційного процесу на основі зробленого прогнозу формується ринковий попит | Наявність зовнішніх горизонтальних, вертикальних і зворотних зв'язків | Паралельна діяльність інтегрованих груп різнопрофільних фахівців | Більш тісна співпраця з постачальниками і постійними покупцями |

Закінчення табл. 1.3

| Покоління | Особливість покоління | Період існування | Джерело інновацій | Маркетингове забезпечення інновацій | Зв'язок між етапами (блоками) інноваційного процесу | Розробка інноваційного процесу | Зв'язок з постачальниками і споживачами |
|-----------|--|------------------|--|--|---|--|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| V | Модель стратегічних мереж, інтеграції і встановлення зв'язків (Strategic networking model) | сьогодення | Джерелами інноваційних ідей є: – потреби ринку; – зовнішні (існуючі в світовій практиці) і відкриваючі (наукові дослідження) знання; – знання, набуті на власному досвіді | Маркетинг здійснюється від фундаментальних досліджень до післяпродажного обслуговування готової продукції. Аналізується перспективний попит, а на останніх стадіях інноваційного процесу на основі виконаного прогнозу формується ринковий попит | Наявність зовнішніх горизонтальних, вертикальних і зворотних зв'язків | Паралельна діяльність інтегрованих груп різнопрофільних фахівців з використанням систем інформатики і обчислювальної техніки | Обмін новаторів з постачальниками, партнерами і споживачами здійснюється за допомогою обчислювальної техніки і інформаційних технологій |

1.3. Теоретико-методичні засади впровадження інноваційних процесів на промислових підприємствах

Формування портфелю інноваційних проектів для кожного підприємства залежить від ефективно організованого інноваційного процесу, яке втілюється у визначення пріоритетності впровадження в виробництво інноваційних проектів.

Для визначення пріоритетності впровадження інноваційного проекту або групи інноваційних проектів існують багато методичних підходів. При використанні на практиці від обґрунтованості вибору певної методики залежить ефективність інноваційної діяльності всього підприємства (додаток В). Тому для забезпечення ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства необхідно на підставі аналізу існуючих методик зробити обґрунтований вибір методики визначення пріоритетності впровадження інноваційних проектів.

На сьогодні більшість економістів-науковців сходяться на думці, що показники економічної ефективності проекту можуть вважатися єдиним критерієм при визначенні пріоритетності впровадження інноваційних проектів.

В умовах складності світової економіки та наслідків світової кризи для України ефективність інновацій визначається шляхом можливості та ймовірності вирішення таких завдань [146]:

- «вибір основних напрямів досліджень і розробок та прогноз ефективності від їх здійснення;
- відбір проектів і завдань для включення в науково-технічні програми, у тому числі міждержавні, державні, міжгалузеві, галузеві, регіональні, міжрегіональні та програми розвитку окремих підприємств;
- формування інноваційних програм та проектів, визначення масштабів використання, завершених розробок у виробництві» [146];

- раціональний обґрунтований розподіл ресурсів відповідно до певних етапів життєвого циклу науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт (НДДКР);

- «визначення фактичної економічної ефективності використання науково-технічних розробок у виробництві, у тому числі їх впливу на соціально-економічний стан виробничих суб'єктів та економіку країни;

- оцінка діяльності науково-дослідних і проектних організацій» [146].

В теорії інновацій використовується два поняття – ефект та ефективність. Відносно різного виду ефектів від інноваційної діяльності зустрічаються різні точки зору щодо кількості можливих його видів.

Відповідно до «Методики визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво», яка затверджена наказом Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції і Міністерства фінансів України, а також враховуючи мету оцінки ймовірної ефективності науково-технічних розробок визначаються такі види ефекту [96]:

- науково-технічний ефект, який виражається або в практичному впровадженні технологічних розробок у виробництво, підвищенні науково-технічного рівня, поліпшенні параметрів техніки і технологій, або в природно-наукових розробках: відкритті нових законів та закономірностей у природі, які можна буде впроваджувати в виробництво нових технологічних засобів виробництва матеріалів, напівфабрикатів, деталей та продукції;

- економічний ефект, який виражається в отриманні економічних результатів від науково-технічних розробок – як на макрорівні (народне господарство), так і на мікрорівні (підприємство). Економічний ефект від впровадження проектів науково-технічних розробок визначається системою показників, яка, має відображати економічні інтереси суб'єктів інноваційної діяльності: країни в цілому, регіонів, галузей, організацій і підприємств;

- соціальний ефект, який виражається в змінах умов діяльності людини в суспільстві: змінах характеру та умов праці, підвищенні життєвого рівня

населення, поліпшенні його побутових умов, розширенні можливостей для духовного розвитку особистості, змінах стану довкілля [96].

Р. А. Фатхудинов у своїй роботі [289, с.588] до цих трьох ефектів (економічний, науково-технічний, соціальний) додає четвертий – екологічний.

В. Н. Краснокутська [136], крім цих чотирьох, виділяє ще й п'ятий вид ефекту від інноваційної діяльності – етнічно-культурний.

П. Н. Завлина [95] також відокремлює п'ять видів ефекту, але якісно набір інший: економічний, науковий, науково-технічний, технічний та соціальний ефекти.

С. Д. Ільєнкова [105], І. А. Павленко, Н. П. Гончарова, Г. О. Швиданенко [107] узгоджують думки щодо кількості та видів ефектів – вони виділяють шість видів ефекту: економічний, науково-технічний, фінансовий, ресурсний, соціальний та екологічний.

Таким чином, незалежно від кількості та якості визначених авторами видів ефектів, спільним в думках всіх науковців є наявність в переліку економічного ефекту. Така різновекторність поглядів на кількість та якість видів ефекту від інноваційної діяльності свідчить про складність цього наукового феномену та невирішеність цього питання.

Цю думку підтверджує той факт, що новація, впроваджена в товар, обладнання, технологію, може дати економічний ефект для підприємства в вигляді додаткового прибутку, доходу, економії на виробничих витратах. Використання нового устаткування, технологій сприятиме підвищенню продуктивності праці робітників, якості відтворення трудових ресурсів, задоволенню фізіологічних потреб співробітників, що, в свою чергу, сприяє появі соціального ефекту. Зменшення рівня забруднення навколишнього середовища зберігає здоров'я людини, збільшує тривалість життя, що дозволяє зменшити кількість штрафів за порушення екологічного законодавства і, таким чином, надає екологічний ефект.

Отже, в більшості випадків практично всім видам ефекту від інноваційної діяльності притаманний економічний вимір. Економічний ефект може

виражатися в двох різних формах: реальній або прихованій. До прихованих можна віднести науково-технічний, соціальний, екологічний ефекти, а результати продажу інноваційних винаходів – до реального.

Безумовно, для будь-якого промислового підприємства приріст прибутку, отримання додаткових доходів, збільшення поточних активів і капіталу, зміцнення позицій на ринку є основним стимулом реалізації інновацій.

Проаналізуємо існуючі методики оцінки ефективності впровадження інновацій на промислових підприємствах.

Ще за часи Радянського Союзу Держпланом були науково обґрунтовані економічні нормативи та критерії оцінки проектних та дослідницьких робіт. На підставі цих норм і нормативів були розраховані витрати на окремі види робіт і розроблені формули оцінки економічної ефективності проектної діяльності. Вперше в цій методиці був введений так званий «критерій економічного ефекту від впровадження результатів наукового дослідження», що в умовах планової економіки практично неможливо було вирахувати [9].

Першою офіційною методикою за радянські часи, яка мала назву «Типова методика визначення економічної ефективності капітальних вкладень і нової техніки в народному господарстві СРСР» (1960 р.), пропонувалось оцінювати доцільність впровадження інновацій за допомогою формули приведених витрат або терміну окупності капітальних вкладень. Відповідно до цієї методики, можливі були два варіанти розрахунків: за першим варіантом, до величини капітальних вкладень додаються поточні витрати за період нормативного терміну окупності капітальних вкладень (1.1), за другим варіантом – до річних поточних витрат додаються капітальні вкладення помножені на нормативний коефіцієнт ефективності капітальних вкладень (1.2).

$$Z_n + KB \rightarrow \min, \quad (1.1)$$

де Z_n – поточні витрати за період нормативного терміну окупності капітальних вкладень;

KB – капітальні вкладення.

$$Z_n + E_n \times KB \rightarrow \min, \quad (1.2)$$

де Z_n – поточні витрати;

E_n – нормативний коефіцієнт порівняльної ефективності капітальних вкладень;

KB – капітальні вкладення.

Загальним для цих двох методичних підходів є мінімізація приведених витрат як головного критерію вибору оптимального проекту. Різниця полягає у тому, що ці формули (1.1) та (1.2) дозволяють визначити приведені витрати за різні періоди: перша – за період, рівний нормативному терміну окупності капітальних вкладень, друга – за один рік. Причому нормативний коефіцієнт економічної ефективності капітальних вкладень виступає у вигляді нормативу дисконтування, тому що враховує динаміку цін на ресурси і продукти в часі і прирівнює до річної норми амортизації. Крім того, пропонувалось визначати фактичний коефіцієнт, як величину зворотню нормативному терміну окупності. Головною перевагою цього методичного підходу є простота використання, але, на нашу думку, недоліком є представлення норми амортизації як коефіцієнту дисконтування.

В методиці 1969 р. «Типова методика визначення економічної ефективності капітальних вкладень» вперше були введені поняття порівняльної та загальної (абсолютної) ефективності, а приведення різночасних витрат пропонувалось здійснювати за допомогою механізму дисконтування (компаундінгу), що стало кроком уперед у порівнянні з попередній методикою.

У 3-ому виданні «Типової методики визначення економічної ефективності капітальних вкладень» було збережено методичний підхід до приведення різночасних витрат, сформульований в 2-ому виданні [177, с.8–42]. В 1973 р. була розроблена «Інструкція по визначенню економічної ефективності

ті капітальних вкладень в промисловості», де за основу була взята базова методика 2-го видання.

В 1989 р. були випущені «Методичні вказівки за комплексною оцінкою ефективності заходів, спрямованих на прискорення науково-технічного прогресу», основні принципи яких відповідають загальноприйнятим в світовій практиці методам економічного обґрунтування та ухвалення рішень і можуть бути використані при оцінці ефективності проектів, які передбачають участь іноземних інвесторів [144, с.IV–11, IV–12; 177, с.22].

Всі проаналізовані типові методики були теоретично не обґрунтовані, тому що запропоновані у них формули не охоплювали всього кола народногосподарських завдань і не враховували багатьох важливих народногосподарських факторів. Проте ці методичні рекомендації відіграли позитивну роль, оскільки дозволяли комплексно оцінити ефективність заходів, спрямованих на прискорення науково-технічного прогресу. До того ж вперше було запропоновано ввести в практику дисконтовані грошові потоки.

В 1990 р. були розроблені «Методичні рекомендації щодо визначення економічної ефективності заходів науково-технічного прогресу на виробництві» [181], що стало істотним проривом в оцінці ефективності інноваційних проектів. У цій методиці головним показником визначення пріоритетності інноваційного проекту виступає економічний ефект, який визначається як перевищення вартісної оцінки результатів впровадження інновації над вартісною оцінкою сукупних витрат ресурсів за весь термін здійснення проекту і здійснюється на всіх етапах реалізації заходу інноваційного проекту

$$E_t = P_m - Z_m, \quad (1.3)$$

де E_t – економічний ефект від реалізації інноваційного проекту;

P_m – результати (дохід), одержані господарюючим суб'єктом від реалізації інноваційного проекту за весь термін здійснення проекту;

Z_m – сукупні витрати за весь термін здійснення проекту.

Відповідно до цієї методики виділяють такі результати інноваційної діяльності: збільшення об'єму виконуваних робіт, виробництва продукції промисловими підприємствами галузі; підвищення якості виконуваних робіт, послуг, виробленої продукції; поліпшення соціальних і екологічних умов. Крім того, в цьому методичному підході враховуються поточні витрати і одноразові витрати, пов'язані з інноваційним проектом. Але істотним недоліком цієї методики є неможливість врахування ефективності інвестицій відносно інтересів конкретного інвестора. Також при оцінці економічної ефективності проекту залишається невизначеним питання неточності початкової інформації і проблема обліку економічного ризику і впливу інфляції [144, с.IV–14, IV–15].

Становлення ринкової економіки в нашій країні сприяло подальшому розвитку методології оцінки ефективності інновацій. Новітність підходу виразилася в тому, що ефективність інновацій стали визначати відповідно до загальноприйнятих в світовій практиці принципів на основі аналізу грошових потоків.

Відповідно до загальноприйнятих світових принципів визначення ефективності інновацій в розробленій і прийнятій в 2001 році «Методиці визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво» [181], для оцінки економічної ефективності проектів використовуються:

1. Чистий дисконтований дохід (прибуток), який визначається як відношення сумарних чистих грошових потоків до формалізованого виразу його дисконтування

$$\text{ЧДД} = \sum_{t=0}^T \frac{P_t}{(1+d)^t}, \quad (1.4)$$

де ЧДД – чистий дисконтований дохід;

t – роки реалізації інноваційно-інвестиційного проекту;

P_t – чистий грошовий потік в період t ;

d – норма дисконтування.

Чистий грошовий потік складається з щорічного обсягу надходжень до каси, що є різницею між сумою притоку та відтоку грошей

$$P_t = \Pi_t - Q_t, \quad (1.5)$$

де P_t – чистий грошовий потік в період t ;

Π_t – приплив грошей у цей же період;

Q_t – відтік грошей у цей же період.

Інтегральний грошовий потік представляє собою суму потоків за весь період життєвого циклу проекту, дисконтування грошових потоків пропонується здійснювати або з моменту започаткування або на момент завершення проекту.

2. Індекс доходності (прибутковості) представляє собою співвідношення ЧДД до дисконтованої вартості інвестицій в інновації. Цей показник дозволяє визначити дисконтовану норму прибутку за формулою

$$ID = \frac{ЧДД}{ДВІ}, \quad (1.6)$$

де ID – індекс доходності;

ЧДД – чистий дисконтований дохід;

ДВІ – дисконтована вартість інвестицій в інновації.

3. Внутрішня норма доходності ВНД представляє собою ставку дисконту, розраховану шляхом порівняння сумарних чистих приведених надходжень дисконтованій вартості витрат на проект.

4. Період окупності інвестицій у реалізацію проектів розраховується як відношення суми започаткованих інвестицій до дисконтованих доходів і

представляє собою період, необхідний для відшкодування витрачених інвестиційних коштів на основі накопичення чистих реальних грошових потоків, отриманих від реалізації проекту.

Відповідно до ринкових умов функціонування економіки науковці та практики пропонують здійснювати оцінку ефективності інноваційних проектів наступним чином [43, с.238]:

- методом визначення чистого дисконтованого доходу ЧДД;
- методом розрахунку періоду окупності з урахуванням лага інвестування і освоєння;
- методом індексування прибутковості і рентабельності проекту;
- методом внутрішньої норми прибутковості ВНД;
- методом визначення точки беззбитковості проекту.

Коефіцієнт дисконтування представляє собою середню чисту прибутковість альтернативних вкладень, так звану «премію за ризик» для проектів певного типу з середнім рівнем інфляції за оцінюваний період [47, с.14].

В залежності від інтересів учасників науково-технічних розробок та можливостей їх впровадження у виробництво додатково використовуються показники фондо- або капіталовіддачі, зростання продуктивності праці, організації нових робочих місць та ін. В кожній конкретній виробничій ситуації використовуються різні комбінації основних показників ефективності [96]:

- для ранжування інноваційних пропозицій та вибору пріоритетних проектів з точки зору доцільності їх впровадження найбільш раціонально використовувати показник чистого дисконтованого доходу;
- для визначення межі беззбитковості проекту доцільно використовувати показник внутрішньої норми доходності проекту, тобто очікуваний рівень дохідності;
- для оцінки рівня накопиченого чистого прибутку в залежності від обсягу вкладених у проект коштів доцільно використовувати показник індексу дохідності (коефіцієнт ефективності);

– для оцінки рівня ризикованості проекту в зв'язку зі змінами у відносній ліквідності інвестицій доцільно використовувати показник періоду окупності інвестованих в інновації коштів.

Аналіз останніх наукових публікацій за темою дослідження доводить, що останнім добутком науки є використання для оцінки економічного ефекту інноваційної діяльності показника «чистого поточного ефекту» (або: чистої поточної вартості [83], інтегрального ефекту [95; 142], чистого зведеного ефекту [118], чистого зведеного доходу [286]).

Чистий поточний ефект NPV інноваційного проекту представляє собою суму перевищення дисконтованих грошових потоків за весь життєвий цикл проекту над інвестиціями в інноваційний проект

$$NPV = PV - I = \sum \frac{CF_t}{(1+r)_t} - I, \quad (1.7)$$

де PV – поточна вартість майбутніх грошових потоків;

I – одноразова інвестиція в інноваційний проект;

CF_t – грошовий потік від здійснення інноваційного проекту в t -му році;

r – ставка дисконту, частка від одиниці.

Якщо фінансування здійснюється не одноразово, а з інтервалами в певний термін, чистий поточний ефект розраховується за формулою

$$NPV = \sum \frac{CF_t}{(1+r)_t} - \sum \frac{I_t}{(1+i)_t}, \quad (1.8)$$

де I_t – величина інвестицій в t -му році реалізації проекту;

i – прогнозований середній рівень інфляції в t -му році.

Рішення про доцільність реалізації інноваційного проекту приймається за умов: якщо $NPV > 0$, то інноваційний проект доцільно прийняти; якщо $NPV < 0$, то інноваційний проект слід відхилити, якщо $NPV = 0$, то рішення про прийняття або відхилення проекту слід приймати з урахуванням можли-

вості отримання супутніх ефектів від реалізації цього проекту: збільшення масштабів підприємства, покращення умов праці, екологічний ефект тощо.

Перевагами показника чистого поточного ефекту є [82, с.622]:

- можливість оцінки приросту вартості капіталу фірми;
- можливість адитивності використання його при оцінці економічного ефекту інноваційного портфеля в цілому;
- можливість здійснення правильного вибору при аналізі проектів з нерівномірними грошовими потоками.

Недоліки показника чистого поточного ефекту [82, с.622]:

- суттєва залежність отриманого ефекту від певних часових інтервалів реалізації проекту: від терміну початку отримання результату, від інвестицій в інноваційний проект і від тривалості періоду віддачі. В разі зрушення графіку початку отримання результату зменшує величину NPV пропорційно коефіцієнту дисконтування α_t ;
- суттєва залежність від масштабів інвестицій.

На початку 90-х років XX ст. американська консалтингова компанія «Stern Stewart & Co» розробила нову концепцію прийняття інвестиційних рішень і оцінки результатів діяльності на всіх рівнях управління під назвою «Концепція економічної доданої вартості» (Economic Value Added, EVA). Економічна додана вартість представляє собою показник економічного прибутку (economic profit), який відрізняється від бухгалтерського та економічного (балансового, валового, від реалізації продукції, послуг) прибутку тим, що для його визначення враховуються не лише фактичні витрати, а й неявні витрати – втрачені вигоди за найбільш прибутковим альтернативним варіантом інвестицій. Тоді позитивне рішення приймається в тому разі, якщо чистий прибуток від реалізації інновацій перевищуватиме рівень доходності, який вона може отримати за іншими альтернативними варіантами інвестування. За цією концепцією економічну додану вартість можна визначити двома способами: за сукупними активами підприємства (1.9) або за її влас-

ними коштами (1.10), при цьому розрахунки будуть еквівалентними [82, с.622]

$$EVA = NOPAT - (A \times WACC), \quad (1.9)$$

$$EVA = E_a - C \times COE, \quad (1.10)$$

де $NOPAT$ – чистий операційний прибуток після сплати податків, але до сплати відсотків;

E_a – скоригований чистий прибуток після сплати податків і відсотків;

A – сумарна величина активів фірми;

C – розмір власного капіталу;

COE – ціна власного капіталу;

$WACC$ – середньозважена вартість капіталу визначається за формулою

$$WACC = COD \times W_d + COE \times W_e, \quad (1.11)$$

де COD – ціна позикового капіталу;

W_d, W_e – питома вага позикового і власного капіталу в загальній сумі активів джерел відповідно.

З наведених рівнянь видно, що бухгалтерський прибуток практично завжди більший за економічний, а підприємство може отримати прибуток з бухгалтерської точки зору і одночасно бути економічно нерентабельним. Економічний прибуток можна максимізувати за рахунок: збільшення обсягів продажу; зменшення розміру капіталу; зниження вартості капіталу [82, с.623].

Оцінка економічного ефекту діяльності підприємства в цілому, не тільки інноваційної, на основі показника економічної доданої вартості має переваги над традиційними показниками, такими як норма рентабельності і темп її зростання, рентабельність власного капіталу [296, с.540]:

- використання у якості індикатора позитивний економічний, а не бухгалтерський прибуток для оцінки ефективності використання власного капіталу підприємства;
- стимулювання економії власних фінансів під час прийняття управлінських рішень;
- можливість об'єктивної оцінки внеску кожного менеджера у забезпечення економічного прибутку підприємства.

Суттєві недоліки використання у практичній діяльності підприємств показника *EVA* базуються на недоліках концепції економічного прибутку в цілому [53, с.624]:

- складність визначення величини економічного прибутку окремих структурних підрозділів;
- використання показника економічного прибутку з метою маніпулювання ним заради збільшення доходу в короткій термін;
- показник економічного прибутку доцільно застосовувати в основному для оцінки перспектив розвитку вже існуючих структурних одиниць, імовірність практично детермінована, його використання недоцільне для оцінки нових швидко зростаючих компаній, галузей;
- економічний прибуток відноситься до абсолютних, а не відносних вартісних показників, тому виникає складність з його використанням для порівняння різних за масштабами інноваційних проектів.

Одним з основних показників «Концепції економічної доданої вартості» є показник внутрішньої норми рентабельності інвестицій в інноваційний проект *IRR*, який представляє собою розрахункову відсоткову ставку отримання чистих грошових потоків від реалізації інноваційного проекту у розмірі інвестицій в його впровадження. Чим більше фактична отримана величина *IRR*, тим вища ефективність реалізації інноваційного проекту. Таким чином, відповідно до економічної сутності показника *IRR*: для підприємства доцільно здійснення проектів, рівень рентабельності яких повинен бути не нижче від вартості капіталу *CC*. У якості вартості капіталу може виступати або вар-

тість цільового джерела фінансування, або середньозважена вартість капіталу WACC [82, с.624]:

- $IRR > CC$ – інноваційний проект приймають;
- $IRR < CC$ – відхиляють;
- $IRR = CC$ – проект не прибутковий і не збитковий.

Одним із прогресивних методів визначення внутрішньої норми рентабельності інвестицій в інноваційний проект IRR є ітеративний метод, за яким за вихідні дані обирають два значення ставки дисконту ($r_1 > r_2$) таким чином, щоб в цих межах показник NPV змінювався з «+» на «-» або з «-» на «+». Відповідно до цього положення величина IRR розраховується за формулою [82, с.625]

$$IRR = r_i + (r_2 + r_i) \frac{NPV_1}{NPV_1 + NPV_2}, \quad (1.12)$$

де r_1 – ставка дисконту, за якою $NPV > 0$ ($NPV < 0$);

r_2 – ставка дисконту, за якою $NPV < 0$ ($NPV > 0$);

NPV_1, NPV_2 – чистий поточний (економічний) ефект відповідно за умов використання r_1 і r_2 .

Переваги показника IRR : він є відносним, а не абсолютним вартісним показником, тому не залежить від абсолютного обсягу інвестування в інноваційний проект і є лакмусовим папірцем в оцінці стійкості проекту. Такий розрахунок дозволяє моніторити зміну вартості грошового потоку в певні інтервали часу і не потребує детермінації ставки дисконту. Наявність декількох значень показника IRR , коли знак грошового потоку змінюється декілька разів; відсутність адитивності відносяться до основних недоліків IRR , що може призвести до невірної рішення щодо взаємовиключення інноваційних проектів [53, с.625].

Одним з наступних показників «Концепції економічної доданої вартості» є показник періоду окупності, який може визначатися двома способами:

- на підставі визначення розміру дисконтованих грошових потоків –

так званий дисконтований період окупності DPP ;

– без дисконтування грошових потоків – так званий період окупності PP .

Період окупності, визначається при відносно однакових щорічних грошових потоках, представляє собою відношення величини інвестицій до середньої очікуваної величини грошового потоку $\overline{CF_t}$ [82, с.625]

$$PP = \frac{I}{\overline{CF_t}}. \quad (1.13)$$

Період окупності, який розраховується при суттєвих коливаннях щорічних грошових потоків, представляє собою відношення величини інвестицій із послідовно накопиченими (кумулятивними) грошовими потоками до моменту їх рівноваги [82, с.626]

$$DPP = j + \frac{|I + \sum PV_j|}{PV_{j+1}}, \quad (1.14)$$

де j – ціла частина дисконтованого періоду окупності, років; $1 \leq j \leq n$;

$|I + \sum PV_j|$ – остання від’ємна величина чистої кумулятивної поточної вартості майбутнього грошового потоку за модулем;

PV_j – чиста поточна вартість майбутніх грошових потоків у наступному році.

Певні переваги показника періоду окупності PP зумовлюють його широке застосування: простота розрахунків завдяки використанню потоків реальних коштів, а не даних бухгалтерської звітності; можливість з’ясування ступеню ризику інноваційного проекту – чим більше величина PP , тим більша невизначеність економічних результатів. До недоліків показника PP можна віднести: не враховує вартість грошей в певний період часу та після досягнення періоду окупності, що підвищує ймовірність помилкових рішень; не

має адитивності до змін в процесі впровадження інноваційного проекту [82, с.626].

Наступним показником «Концепції економічної доданої вартості» є показник рентабельності інвестицій, який може вимірюватися двома показниками: індексом рентабельності інвестицій (з дисконтуванням грошових потоків) та так званою бухгалтерською (обліковою) нормою рентабельності. Але принцип розрахунку в обох випадках однаковий: абсолютний результат (прибуток, дохід тощо) інноваційного проекту співвідносяться з величиною інвестицій.

Виходячи з цього індекс рентабельності інноваційного проекту PI розраховується за формулами (1.15, 1.16) і характеризує рівень грошового потоку на одиницю інноваційних витрат [82, с.627]

1) при одноразовій інвестиції

$$PI = \frac{\sum \frac{CF_t}{(1+r)^t}}{I}; \quad (1.15)$$

2) при здійсненні інвестицій протягом декількох періодів (років)

$$PI = \sum \frac{CF_t}{(1+r)^t} \div \sum \frac{I_t}{(1+i)^t}, \quad (1.16)$$

де $PI > 1$ – інноваційний проект доцільно прийняти;

$PI < 1$ – відхилити;

$PI = 1$ – проект є не прибутковим і не збитковим.

Економічна інтерпретація цього показника наступна: чим більше його значення, тим вище віддача з кожної вкладеної гривні. Цей критерій звичайно використовують в якості додаткового у тому випадку, коли у декількох проектах значення NPV приблизно однакові і необхідно обґрунтовано вибрати один з декількох альтернатив. Наприклад, якщо у двох проектів величина NPV однакова, але обсяги інвестицій різні і, звичайно, рівень рентабельності

різніться, вигідніший той із них, де ефективність вкладень більша. Також доцільно використовувати цей показник в якості додаткового у тому випадку, коли є зростання цінності компанії; необхідно здійснити ранжування інвестицій за ступенем вигідності та під час формування інноваційного портфеля компанії. Але якщо у проектів різні життєві цикли – то використання індексу рентабельності практично неможливо [82, с.627–628].

Другим варіантом розрахунку рівня рентабельності є розрахунок бухгалтерської (облікової) норми рентабельності ARR , який характеризує відношення середньої величини чистого прибутку до середньої величини інвестиції. Відносно цього показника існують також декілька алгоритмів визначення середньої величини інвестицій: з урахуванням величини амортизаційних відрахувань або ліквідаційної вартості основних засобів. Один з варіантів розрахунку показника ARR [82, с.628]

$$ARR = \frac{1 / \sum_{t=1}^n P_t}{0,5 \times \left[I + \left(I - \sum_{t=1}^n D_t \right) \right]}, \quad (1.17)$$

де P_t – величина чистого прибутку від здійснення інноваційного проекту в t -му році;

D_t – величина амортизаційних відрахувань за той самий період.

Простота розрахунку показника ARR і можливість його простої перевірки за матеріалами фінансової звітності є одною з основних переваг використання цього показника при визначеності ефективності інновацій. Недоліками використання показника ARR є те, що він не враховує зміни вартості грошових потоків у певні інтервали часу, можливу розбіжність сум отриманого прибутку за роками [82, с.628].

Крім офіційних методик, деякі науковці мають певні розбіжності в проведенні розрахунків і аналізі ефективності інноваційних проектів. Так,

О. Кузьмін, Т. Кужда вважають, що [142, с.87]:

- розгляд інноваційного проекту необхідно здійснювати протягом всього розрахункового періоду;
- грошові потоки необхідно моделювати таким чином, щоб всі грошові надходження від реалізації проекту корелювалися з витратами, пов'язаними зі здійсненням проекту;
- умови реалізації різних інвестиційних проектів повинні бути приведені до єдиної порівняльної бази;
- альтернативні проекти повинні досліджуватися за умов досягнення позитивності і максимуму ефекту;
- необхідно здійснювати також облік майбутніх ймовірних витрат і надходжень не тільки від реалізації безпосередньо інноваційного проекту, а й наприклад, витрат, пов'язаних з придбанням раніше створених виробничих фондів або майбутніх витрат на ліквідацію діючого виробництва в зв'язку з реорганізацією або організацією на його місці нового, поява якого пов'язана з впровадженням інновації;
- використання при оцінці альтернативних проектів принципу альтернативної вартості: оцінка повинна здійснюватися не за витратами на їх створення, а за втраченою вигодою від нездійсненого альтернативного використання виробничого комплексу, яку можна було б отримати за умов вкладення в інший альтернативний проект;
- використання принципу прийняття рішення шляхом порівняння «із проектом» і «без проекту»;
- урахування всіх істотних наслідків;
- урахування можливої наявності різних команд-розробників і реалізаторів проекту, розбіжності і можливого конфлікту їхніх інтересів, різних необхідних інвестицій, що відбивається на індивідуальних значеннях норми дисконту;
- урахування можливої потреби в оборотному капіталі, необхідного для реалізації проекту і створення додаткової вартості основних фондів, що

може мати вплив на ефективність інноваційного проекту;

– необхідно здійснювати оцінку (у кількісній і якісній формах) впливу невизначеностей і ризиків, що супроводжують реалізацію проекту.

Більшість науковців-економістів сходяться на думці, що для оцінки економічної ефективності інноваційних проектів у якості критеріїв доцільно використовувати: чистий дисконтований дохід; період окупності з урахуванням термінів вкладання коштів і строку реалізації проекту; індекси прибутковості і рентабельності проекту; внутрішню норму прибутковості; точку беззбитковості проекту.

Аналогічної думки дотримується і Р. А. Фатхутдінов [298]. На його думку, критерієм для прийняття управлінського рішення щодо обґрунтування реалізації інноваційного проекту є показники економічної ефективності. На думку В. В. Дорофієнка, С. В. Калиновича, Я. І. Жеребьєва, порівняння проектів слід здійснювати за: «якісними параметрами інновацій; об'ємами робіт, виконаних з використанням нових методів; рівнем цін, тарифів, умов оплати роботи; урахуванням чиннику часу та врахуванням ризику впровадження інноваційних проектів» [81, с.201–217].

А. В. Козаченко, М. П. Афанасьєва, М. Г. Долинська і І. А. Соловйова вважають, щоб при розробці і реалізації результатів інноваційних проектів, крім показників економічної ефективності, необхідно також враховувати не тільки фінансове становище, а й конкурентне середовище, у якому знаходиться підприємство. Це конкурентне середовище має суттєвий вплив на можливості реалізації проекту і складається з комплексу факторів, які взаємопов'язані між собою. Але виявити вплив кожного фактора на формування конкурентного середовища і з'ясувати позитивність або негативність цього впливу на реалізацію інноваційного проекту достатньо складно [181, с.293].

В. І. Захарченко, О. В. Побереженец, Д. М. Ясин [101] розвивають цю думку, пропонуючи здійснювати порівняльний аналіз інноваційних проектів в такій послідовності:

- перший етап – порівняльний аналіз інтегральних показників для оцінки ефективності інновації і терміну окупності інвестицій;
- другий етап – порівняння показників ефективності інновації за даними конкретного підприємства;
- третій етап – порівняння господарської і фінансової ефективностей реалізації конкретного інноваційного проекту, на основі якого робиться висновок про збільшення можливостей підприємства у використанні збільшених доходів на реалізацію нових інвестиційних або інноваційних проектів, а також розвиток соціальної сфери підприємства;
- четвертий, заключний, етап – остаточний порівняльний аналіз бюджетної ефективності інновації.

Практично той самий перелік показників, що відносяться до критеріїв прийняття управлінського рішення щодо пріоритетності впровадження інноваційного проекту, надає ЮНІДО (Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку): чистий дисконтований дохід, норма прибутку, норма прибутку на акціонерний капітал, коефіцієнт фінансової автономності проекту, коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт результативності роботи, період окупності інвестицій в інноваційний проект [107].

Узагальнюючи дослідження вітчизняних та закордонних вчених, можна зробити висновок, що проблема визначення пріоритетності впровадження інноваційних проектів складно структурована, багатоваріантна, більшість науковців пропонують вирішувати її за допомогою розрахунку системи показників оцінки економічної ефективності. Деякі вчені пропонують також враховувати фактори конкурентного середовища, а також рівень підприємницького ризику під час розробки та реалізації проекту, що є вельми складно.

При обґрунтуванні доцільності використання показників економічної ефективності при визначенні пріоритетності впровадження інноваційного проекту на вітчизняних промислових підприємствах слід врахувати, що перед ними в сучасних умовах постає низка проблем [2; 3]:

- недосконалість нормативно-правових актів, що регулюють інноваційну діяльність, та невідповідність її організаційної структури умовам розвитку ринкової економіки країни;
- недостатня прозорість фінансування інноваційної діяльності промислових підприємств;
- низький рівень конкуренції на ринку інновацій в промисловості.

На наш погляд, існуючі методики визначення пріоритетності впровадження інноваційних проектів на вітчизняних промислових підприємствах не враховують умови, в яких функціонують підприємства, а саме: жорстку ринкову конкуренцію, обмеженість фінансування, недостатню розвиненість науково-дослідницької та дослідницько-конструкторських розробок та їх впровадження у виробництво тощо.

Для забезпечення ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств, крім економічної ефективності, слід урахувати пріоритетність інноваційних проектів з позиції обраної стратегії розвитку підприємства, можливість інвестиційної підтримки інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, тобто інноваційна діяльність повинна максимально враховувати всі переваги та недоліки інноваційної діяльності, умови реалізації проекту та відповідати перспективам розвитку підприємства.

Аналіз розвитку інноваційних процесів в Україні показав, що наша країна знаходиться в достатньо не вигідній ситуації в порівнянні не тільки з традиційними економічними лідерами (США, Японія, Німеччина, Велика Британія), а й порівняно з країнами Східної Європи і Південно-Східної Азії, що великою мірою пов'язано з відставанням нашої країни в інноваційній сфері. У зв'язку з тим, що розвиток сучасної світової економіки характеризується великим динамізмом, для нашої країни виникла необхідність дослідження закордонного досвіду інноваційної діяльності для використання його в практиці вітчизняних підприємств.

В сучасних складних умовах скорочення державної підтримки фінансування інноваційної діяльності українських промислових підприємств інно-

вації стають не тільки ключовим чинником успіху в конкурентній боротьбі на внутрішньому і міжнародному ринках, але й основною умовою виживання в умовах світової фінансової кризи.

Проведений аналіз існуючих в економічній теорії визначень сутності і природи інновацій виявив, що головною особливістю будь-якої інновації є докорінна зміна, а основною рисою – отримання абсолютного результату (ефекту). Проведені дослідження виявили, що крім найбільш розповсюдженого виду ефектів – економічного, для задоволення нових чи підвищених потреб споживачів велике значення також мають й інші види ефектів – соціальний, науково-технічний, екологічний. Під інновацією розуміється комплекс докорінних змін на підприємстві у всіх сферах діяльності: створення нових видів продукції, методів та форм обслуговування клієнтів, інновації, спрямовані на розробку і впровадження нових (інноваційних) або вдосконалення існуючих технологій, технологічних процесів і методів організаційно-управлінського характеру, здатних принести певний ефект.

Основою забезпечення ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства є його спроможність виявити реальні чи потенційні потреби ринку щодо інновацій і задовольнити їх більш ефективним, ніж конкуренти, способом. На ринку інновацій споживачами є не тільки споживачі інноваційної продукції, а й саме підприємство-новатор. Тобто підприємствам в процесі інноваційної діяльності потрібно використовувати такі джерела, що задовольняти як внутрішні первинні, так і внутрішні вторинні потреби в інноваціях.

Виявлена внутрішня потреба підприємства в інноваціях виступає стимулом щодо модернізації або реорганізації виробничих, управлінських, організаційних, технологічних процесів як всередині самого підприємства, так і у його зовнішніх зв'язках. Джерелом розробки та впровадження внутрішніх інновацій є внутрішні потреби самого підприємства, реалізація яких дозволить підприємству знайти нові резерви для зростання ефективності інноваційного процесу. Інтенсифікація науково-технічного прогресу як на світовому, так і

на внутрішньому ринках має наступні наслідки: скорочення періоду оновлення асортименту продукції (послуг), життєвих циклів продукції, зміни технології виробництва, підвищення інтенсивності конкурентної боротьби за рахунок впровадження нових методів ре- та кобрендінгу.

Ефективна організація інноваційного процесу напряму залежить від моделі, за допомогою якої здійснюється його впровадження в практичну діяльність підприємства. Досліджена еволюція наукових поглядів представників різних наукових шкіл щодо ролі моделювання інноваційного процесу у виробничому процесі від ретроспективного тлумачення до сучасного розуміння відповідно до умов інноваційної економіки дозволила з'ясувати існуючі в світовій практиці моделі інноваційного процесу. Сучасним моделям інноваційного процесу притаманні певні недоліки: не представлені всі можливі джерела інноваційних ідей, наприклад, не враховуються внутрішні потреби суб'єкту інноваційної діяльності, які часто і виступають головним поштовхом для виникнення інновацій; не враховується вплив зовнішнього та внутрішнього середовищ на створення інновацій; відсутній блок, який розмежовував би напрямки використання інновації – на задоволення не тільки зовнішніх, але і внутрішніх потреб; маркетинг-мікс забезпечення інноваційного процесу розрахований лише на просування інноваційного продукту на ринок, тобто на зовнішнього споживача.

Більшість економістів-науковців питання пріоритетності впровадження інноваційних проектів пропонують вирішувати за допомогою розрахунку показників абсолютної або відносної економічної ефективності. Деякі з науковців пропонують методики розрахунку рівня підприємницького ризику та складності в прийнятті рішень в умовах невизначеності, що є вельми складно. Більшість офіційних методик визначення пріоритетності впровадження інноваційних проектів на промислових підприємствах не враховує сучасні складні умови, в яких функціонують вітчизняні промислові підприємства, а саме: жорстку ринкову конкуренцію, низьку інноваційну активність промислових підприємств, відсутність державної підтримки, яка може виступати у

вигляді бюджетного фінансування, надання безвідсоткових і пільгових кредитів тощо. На гальмування інноваційної діяльності впливає соціально-економічна ситуація, що склалася в Україні за останні півтора-два десятиліття, яка виражається в гострому дефіциті вільних інвестиційних ресурсів, як у самих підприємств, так і у державному і регіональному бюджетах. Це призводить до необхідності створення умов для залучення інвестиційних ресурсів з інших країн.

РОЗДІЛ 2.

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ПЕРЕДУМОВА АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

2.1. Організація інвестиційних процесів на промислових підприємствах

Інвестиція – це одна з найбільш часто вживаних в економічній системі категорій – як на макро-, мезоекономічному, так і на мікрорівні (тобто на рівні об'єкту інвестування). Формування ефективного інвестиційного процесу на промисловому підприємстві можливе за наявності відповідної методологічної основи. При розгляді наукових джерел необхідно уточнення базових понять теорії інвестицій. Поняттю інвестицій та їх класифікації приділено значну увагу в наукових працях провідних українських та іноземних економістів (табл.2.1).

Однак, незважаючи на виняткову увагу вітчизняних та закордонних дослідників до цього ключового економічного поняття, дотепер не існує чіткого розмежування поняття інвестицій щодо конкретного суб'єкту їх здійснення – держави, регіону, галузі, підприємства, домашнього господарства. Характеристики інвестицій, з точки зору їхньої сутності як об'єкту управління на рівні підприємства, на думку більшості вчених, можна розглядати: як об'єкт економічного управління; найбільш активну форму залучення накопиченого капіталу в економічний процес [99]; важливість використання накопиченого капіталу у всіх альтернативних його формах [34]; альтернативну можливість використання накопиченого капіталу в будь-які об'єкти господарської діяльності [281]; джерело генерування ефекту підприємницької діяльності; як об'єкт: ринкових відносин [229], власності й розпорядження [229], тимчасової переваги [229]; як носій фактору ризику та фактору ліквідності [97].

Застосування такого підходу для з'ясування суті інвестицій надає змогу уточнити визначення терміна “інвестиції” за напрямками: врахування всієї різноманітності інвестиційних ресурсів, які можна вкладати; обов'язкового відображення етапу трансформації інвестиційних ресурсів в об'єкти інвести-

ційної сфери; врахування різноманітності можливих об'єктів вкладень; активного цілеполягання і якомога ширшого охоплення інвестиційних цілей.

Таблиця 2.1 – Погляди науковців на визначення поняття «інвестиції»

| Автор (и) | Визначення поняття |
|--|--|
| Закон України “Про інвестиційну діяльність” | Інвестиціями є всі види майнових й інтелектуальних цінностей, вкладені в об'єкти підприємницького й іншого видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (доход) або досягається соціальний ефект [221, с. 42] |
| Податковий кодекс України | Інвестиція – це господарська операція, яка передбачає придбання основних фондів, нематеріальних активів, корпоративних прав та/або цінних паперів в обмін на кошти або майно [209, с.33] |
| Бланк І.А. | Інвестиції підприємства являють собою вкладення капіталу у всіх його формах у різні об'єкти (інструменти) його господарської діяльності з метою одержання прибутку, а також досягнення іншого економічного або зовнішньоекономічного ефекту, здійснення якого базується на ринкових принципах і пов'язане з факторами часу, ризику й ліквідності [31, с. 23] |
| Фішер С., Дорнбуш Р. Шмалензі Р. | Інвестиції – це витрати на створення нових потужностей з виробництва машин, фінансування житлового, промислового або сільськогосподарського будівництва, а також запасів [281, с. 223] |
| Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н. | Інвестиції – вкладення капіталу в об'єкти підприємницької та іншої діяльності з ціллю отримання прибутку або досягнення позитивного соціального ефекту [229 с. 25] |
| Загородній А.Г. Стадницький Ю.І. | Інвестиції – це вкладення коштів в основний капітал з метою отримання прибутку. Часто поняття інвестицій трактують ширше – як грошові, майнові, інтелектуальні цінності, що вкладаються в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку чи досягнення соціального ефекту. [97, с. 7] |

За результатами огляду літературних джерел і проведених досліджень можна виділяти сутнісні характеристики поняття “інвестиція” (виникнення відносин власності внаслідок створення або придбання майна; орієнтація суб'єктів інвестування на цільовий результат; ефективність вкладення коштів) [34; 97; 229; 181]. Сутнісні характеристики поняття “інвестиція”: виник-

нення відносин власності внаслідок створення або придбання майна; орієнтація суб'єктів інвестування на цільовий результат; ефективність вкладення коштів дозволяють уточнити категорію “інвестиція” і суміжних з ним понять. На підставі уточненої категорії “інвестиція”, «інвестиційна діяльність», «інвестиційний процес» можна запропонувати уточнення класифікаційних ознак інвестицій. Як показали проведені дослідження, інвестиція – це ресурс, придбаний або створений для одержання його власником конкретного результату (економічного; соціального; техніко-технологічного; комбінованого). Для отримання цільових виробничо-господарських результатів підприємницької та інших видів діяльності інвестиція є одним із вирішальних видів ресурсів, який може мати як матеріальний, так і нематеріальний вигляд, здатний забезпечувати для суб'єкту господарювання можливість досягнення цільових результатів (прибутку, доходу, отримання конкурентних переваг на ринку та ін.). Принципи розміщення або використання інвестиційних ресурсів є такі: об'єднання (злиття, поглинання) потенційних об'єктів інвестування, можливість досягнення цільових результатів внаслідок інвестування (прибутку, зайняття певної долі ринку за обсягами продаж або виробництва, досягнення певного рівня рентабельності діяльності та ін.).

Велика кількість провідних науковців [12; 27; 54; 159] розглядають фактори, умови формування, методи визначення ефективності інвестиційного процесу, але не дають визначення цього поняття. Враховуючи викладене вище, пропонується визначення інвестиції, як складової загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у вкладанні всіх видів майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) та досягається соціальний ефект.

Наведений методологічний підхід до визначення інвестицій надає змогу обґрунтовано підійти до розгляду інших базових понять, таких як інвестування й інвестиційний процес. Інвестування – етап вкладення (трансформації) цінностей у відповідні об'єкти інвестиційної сфери; який представляє со-

бою один з етапів інвестиційного процесу. Це доводить, що інвестиційний процес виступає набагато складнішим явищем, ніж саме інвестування. Таким чином, якщо розглядати інвестиційний процес як неперервний у просторі і часі, то він втілюється у реалізацію інвестиційних рішень, спрямованих на досягнення мети економічної системи, де на активній фазі цього процесу інвестиційні ресурси постійно акумулюються, а на пасивній – вкладаються в об'єкти інвестиційної сфери.

Велика кількість провідних науковців [28; 31; 35; 213] класифікують інвестиції за такими ознаками: за об'єктами вкладання коштів (майна): фінансові (покупка цінних паперів), реальні (вкладення капіталу в промисловість, сільське господарство, будівництво, утворення й ін.), інноваційні інвестиції (вкладення коштів у нематеріальні активи, пов'язані з впровадженням досягнень науково-технічного прогресу) та інтелектуальні інвестиції (вкладення в об'єкти інтелектуальної власності), останній вид більшістю провідних економістів не відокремлюється, а представлений як складова частина інноваційних інвестицій.

У сучасній системі національних рахунків, яка діє на території України, статистика не розрізняє поняття інвестицій та капітальних вкладень, практично ототожнюючи їх. У сучасній розумінні інвестиції – це більш широкий за своїм значенням термін, чому капітальні вкладення, він включає крім вкладень у відтворення основних фондів (машини, спорудження, будинки) вкладення в оборотні, різні фінансові та окремі види нематеріальних активів, але не враховує найважливіші вкладення у «ноу-хау», освіту, інтелектуальні здобутки, наукові дослідження. Виходячи з цього підходу визначення дійсного обсягу інвестицій обмежене завдяки включенню до розрахунків лише матеріальних компонентів. На нашу думку, інтелектуальні інвестиції на сучасному етапі можуть бути самостійною складовою частиною в класифікаційному ряді основних видів інвестицій, завдяки розвитку ринку інтелектуальної власності в Україні.

За характером участі в інвестуванні розрізняють: прямі інвестиції, що

передбачають безпосередню участь інвестора у виборі об'єкта інвестування, а також у володінні пакетом акцій не менше 10 % акціонерного капіталу; не-прямі (портфельні) – інвестування через інвестиційних або фінансових посередників [31; 213; 258].

За періодом інвестування: короткострокові – на період до одного року; середньострокові – на період до трьох років; довгострокові – в зарубіжній практиці на період понад один рік, за термінологією НБУ – більше трьох років [28; 31; 213; 258; 301; 315].

За формами власності інвестиції можна класифікувати на: приватні (здійснюються фізичними та юридичними особами з приватним капіталом); державні (здійснюються державними і місцевими органами влади, державні підприємства); іноземні (здійснюються фізичними та юридичними особами іноземних держав; спільні (здійснюються суб'єктами національної економіки та іноземних держав) [31; 258; 315].

За регіональною ознакою: внутрішні інвестиції – вкладення коштів в об'єкти всередині держави; зовнішні інвестиції – придбання різних фінансових інструментів інших держав, акцій іноземних компаній, державних облігацій інших країн [28; 126; 213; 301; 315].

На нашу думку, з огляду на процеси глобалізації економіки, за регіональною ознакою слід відокремити ще один вид інвестицій, такий як: сумісні інвестиції, що будуть відображати сумісне вкладення коштів суб'єктами національної економіки та іноземних держав в різноманітні об'єкти господарювання.

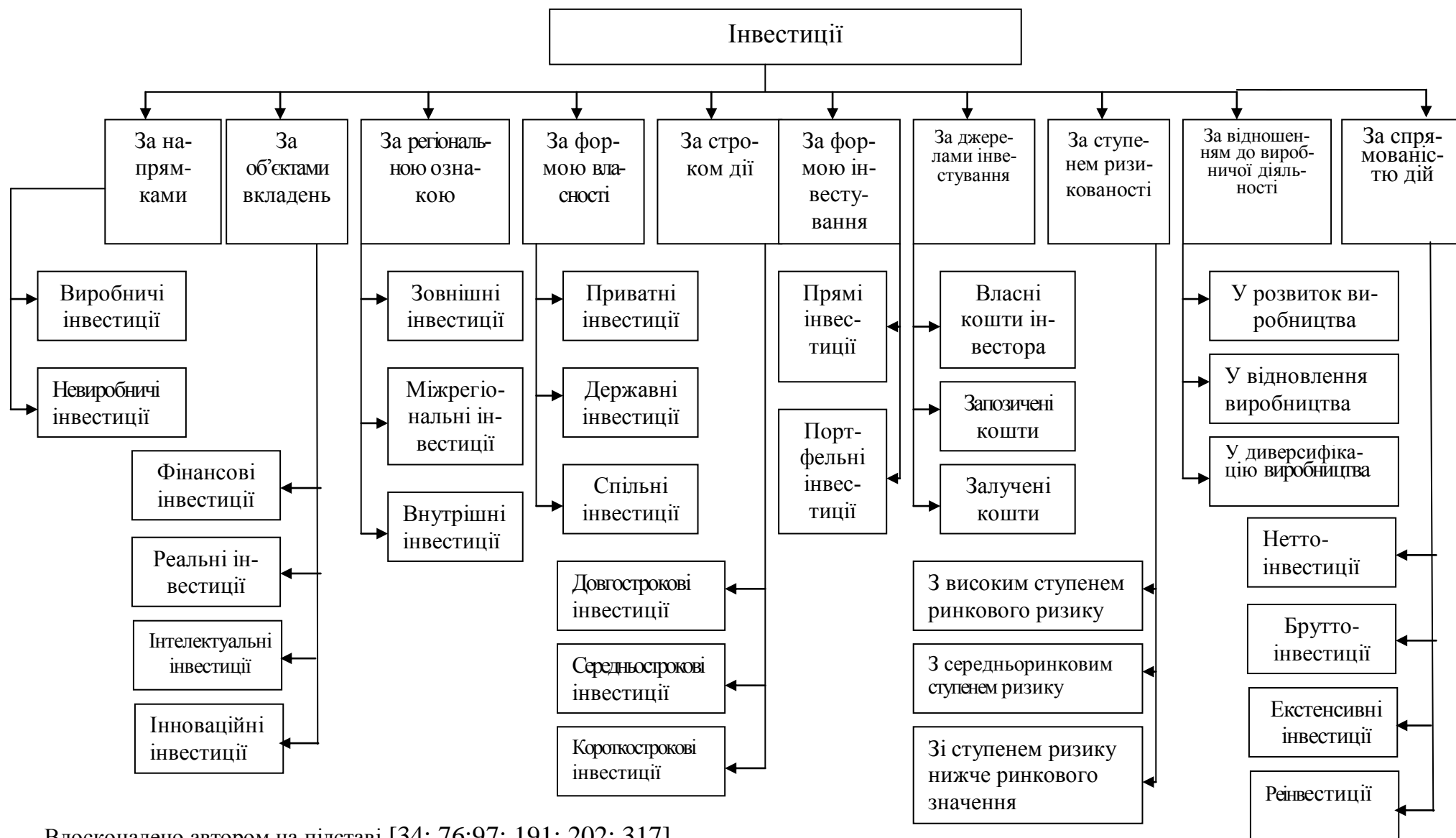
У західній економічній науці існують інші класифікації інвестицій. Наприклад, американські економісти С.Фішер, Р.Дорнбуш, Р.Шмалензі [281] розглядають інвестиційні вкладення як витрати на створення нових потужностей. Вони відокремлюють: інвестиції фірм у виробничі потужності й устаткування; інвестиції в житлове будівництво; фінансування змін у виробничих запасах.

Але на нашу думку, підхід до загальних питань класифікації інвестицій повинен носити більш узагальнюючий характер, а не зводитись до конкретизації галузевих вкладень. Німецький економіст Й.Вайнріх [310] класифікує інвестиції, беручи за основу об'єкт інвестування та характер використання інвестиційних коштів та засобів. При такому підході не враховуються класифікаційні ознаки строку вкладення інвестицій та їх регіональне розміщення. Представник французької економічної школи Анрі Кульман [143] поділяє інвестиції на непрямі (з використанням коштів) і прямі (без використання коштів), оминаючи проміжний етап формування капіталу в грошовій формі.

З огляду на всі вище перелічені кваліфікаційні характеристики та з метою більш глибокої систематизації можливих варіантів формування інвестиційних ресурсів промислових підприємств та уточнення пріоритетних напрямків інвестування виробничої діяльності запропонована уточнена класифікація інвестицій на рис. 2.1, яка, на нашу думку, відображає найістотніші ознаки інвестицій.

Як свідчить запропонована класифікація (рис.2.1), будь-які інвестиції варто розглядати з точки зору надійності джерел фінансування та їх впливу на перспективи функціонування і розвитку підприємства.

Вдосконалення відомих визначень розглянутої категорії «інвестиції» проведено з врахуванням низки важливих ознак інвестиційного процесу: його неперервності; спрямованості інвестиційного процесу на досягнення генеральної мети економічної системи; акумуляції економічною системою інвестиційних ресурсів (накопичених, залучених, позичених); етапів інвестування й отримання результату.



Вдосконалено автором на підставі [34; 76;97; 191; 202; 317]

Рисунок 2.1 – Класифікація інвестицій

Логіка інвестиційної діяльності підприємства підпорядковується та розвивається у відповідності до властивих тільки йому закономірностей, втілюється у об'єктивний процес і відіграє одну з найважливіших ролей у виробничо-господарській та комерційній діяльності будь-якого підприємства. Для організації інвестиційного процесу на підприємстві традиційно використовувалися три види джерел (рис.2.2) [139, с.129].

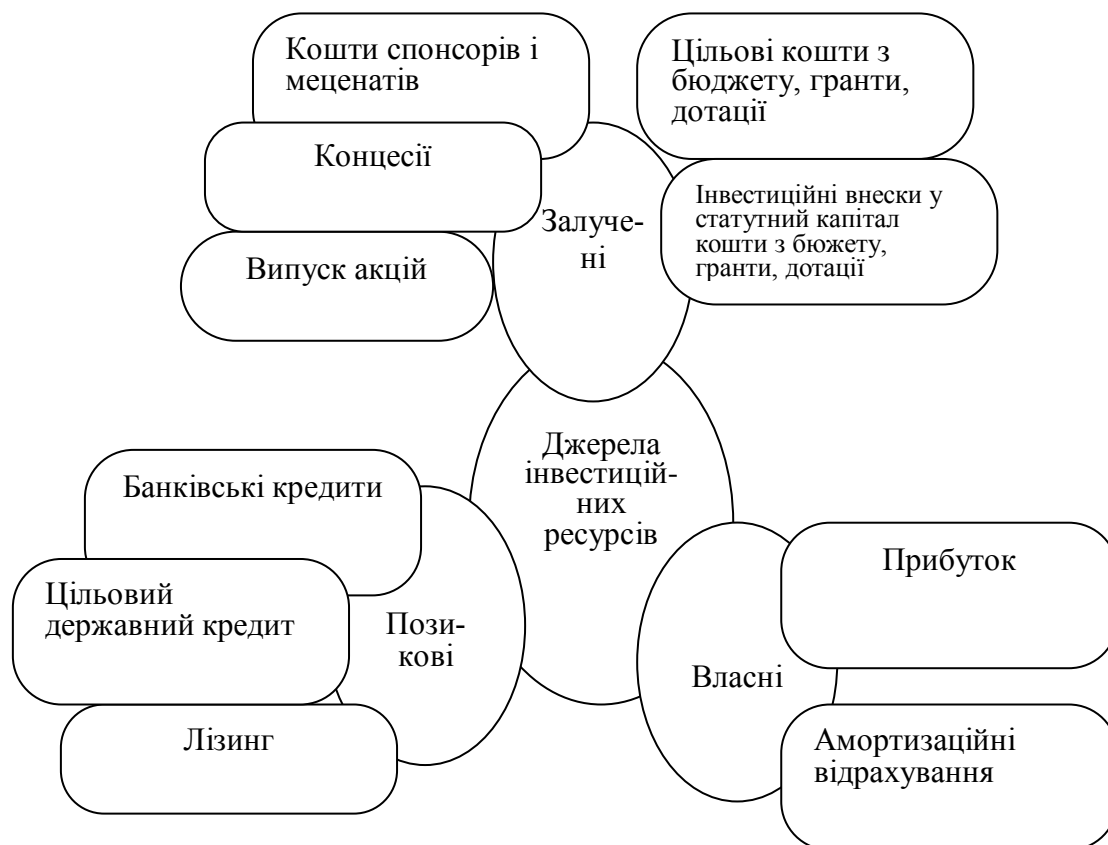


Рисунок 2.2 – Традиційні джерела фінансування інвестицій [139, с.129]

Власні кошти – це амортизаційні відрахування й прибуток підприємства. Статутний капітал також є власністю підприємства й може вкладатися в його розвиток. Але необхідно відзначити, що він формується за рахунок внесків засновників. Якщо це внесок самого підприємства, то його джерелом є також прибуток, а якщо засновник сторонній, то його внески розглядаються як залучені джерела інвестування.

Кожнен з факторів підвищення прибутку може бути задіяний при мобілізації внутрішніх резервів підвищення ефективності проведення, найбільш істотних результатів можна досягти шляхом інвестування у його відновлення. Тобто не тільки прибуток є джерелом збільшення обсягів інвестицій, а й самі ефективні інвестиції є умовою зростання прибутку. Крім наявних на підприємстві можливостей збільшення обсягів реінвестування прибутку, вирішальне значення має й державна підтримка інвестиційної діяльності шляхом застосування системи відповідних заходів податкового регулювання.

Залучені кошти фінансування інвестицій: емісія акцій, банківські кредити, лізинг, концесії й договори про розділ продукції тощо. [121 с.111]. Одним з найпоширеніших методів інвестиційного забезпечення розвитку бізнесу є залучення інвестиційних кредитів, тобто надання підприємствам тимчасово вільних коштів комерційних банком на платній, поворотній і терміновій основі. Крім того, багато комерційних банків створили власні лізингові компанії й вирішують проблеми інвестування в реальному секторі економіки не стільки за допомогою звичайного кредитування, скільки на основі лізингу. Такі технології залучення інвестицій як концесії й договори про розділ продукції, не дивлячись на їхню ефективність, до останнього часу не знаходили широкого застосування.

Бюджетне фінансування інвестицій. Незважаючи на те, що частка бюджетних коштів в обсязі інвестицій у технічне переозброєння помітно знижується, роль коштів бюджетів усіх рівнів недооцінювати не варто.

В практичній діяльності більшості підприємств використовуються два основні варіанти зовнішнього фінансування: одержання кредиту в банку й залучення коштів інвесторів (рис.2.3, 2.4).

Кредитний варіант фінансування функціонує за такою схемою. Підприємство-позичальник представляє банку-кредитору бізнес-план діяльності й заставу або гарантію щодо повернення кредиту. Банк-кредитор надає кредит. Отриманий кредит підприємство використовує для створення проведення но-

вої продукції, яку продає покупцям. Одержуючи оплату продукції, підприємство оплачує відсотки по кредиту і через певний строк повертає кредит.

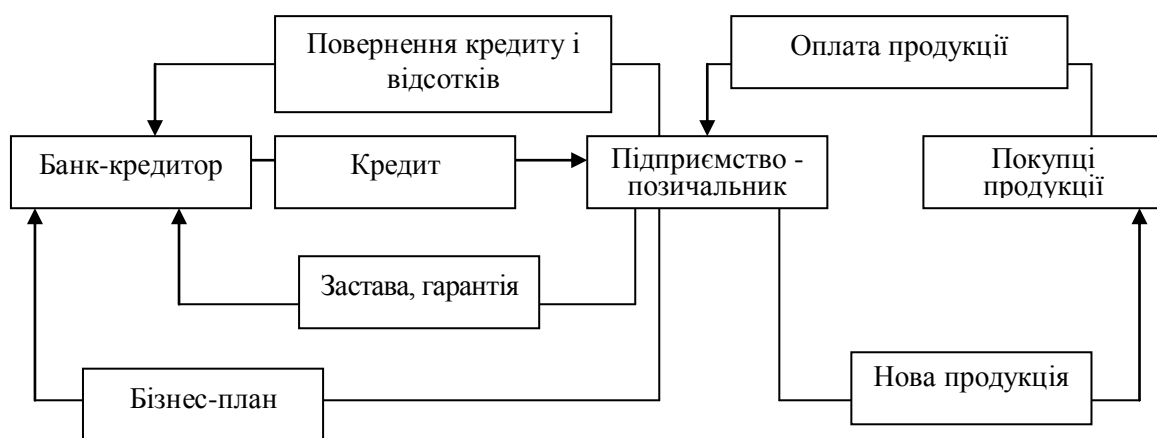


Рисунок 2.3 – Кредитний варіант фінансування [202]

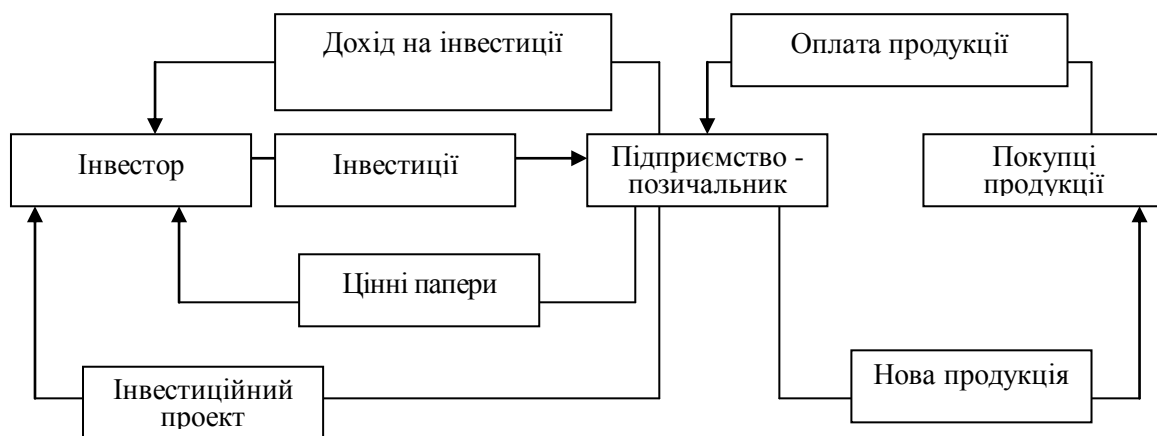


Рисунок 2.4 – Інвестиційний варіант фінансування [202]

Інвестиційний варіант фінансування функціонує за такою схемою. Підприємство-позичальник представляє інвесторові інвестиційний проект. Інвестор переводить фінансові кошти підприємству у вигляді інвестицій на створення нового проекту. Отримані інвестиції підприємство використовує для створення/проведення нової продукції, яку продає покупцям. Одержуючи оплату за продукцію, підприємство отримує прибуток, частину з якої виплачується інвесторові у вигляді доходу на інвестиції. Перевага інвестиційного

варіанту фінансування для підприємства-позичальника в тому, що інвестор не вимагає повернення фінансування. Інвестиції фіксуються в цінних паперах підприємства, переданих інвесторові, на які він одержує дохід. Вкладену суму інвестор повертає тільки при реалізації отриманих цінних паперів підприємства іншому інвесторові. Тому він зацікавлений не тільки в доходах на інвестиції, але й у росту вартості цінних паперів підприємства. Це повинне бути відображено в інвестиційному проекті майбутнього бізнесу, який спочатку представляється інвесторові.

Ефективна діяльність підприємств у довгостроковій перспективі, забезпечення високих темпів розвитку й підвищення конкурентоспроможності в умовах переходу до ринкової економіки значною мірою визначається рівнем інвестиційної активності й діапазоном інвестиційної діяльності [21, с.10]. Особливості інвестування обумовлені потребою підприємств у відновленні й нарощуванні основних фондів. У зв'язку із цим стає усе актуальнішим питання інвестування технічного переозброєння підприємств.

На сучасному етапі структурної перебудови економіки інвестування технічного переозброєння є засобом глибоких перетворень у всіх сферах діяльності. Нестабільний стан інвестиційної політики й обсягів фінансування взаємозалежні з низьким технічним рівнем підприємств [23, с.41]. Підвищене фізичне й моральне зношування мають не тільки машини й устаткування, але й інфраструктурні об'єкти, які вже не відповідають існуючим тенденціям розвитку. Інвестування технічного переозброєння повинне забезпечити перехід до якісно нового стану технічного оснащення підприємств і його відновлення при структурній перебудові економіки. Її сучасний розвиток може ґрунтуватися тільки на наукомістких технічних і технологічних рішеннях.

Інвестування технічного переозброєння повинне мати організаційно-економічні основи. Для цього необхідно здійснювати всебічний підхід до технічного переозброєння, це дозволить створити сучасні техніко-технологічні парки. Реалізація всебічного підходу може ґрунтуватися на консолідації капіталу, створенні фінансово-промислових груп, використанні притягнутого ка-

пiталу й технологiй. Реалiзацiя комплексного пiдходу до iнвестування технiчного переозброєння дозволяє досягти високого ступеня гнучкостi технологiй. Об'єкти iнвестування при цьому можуть бути як традицiйнi, так i специфiчнi. (рис.2.5).

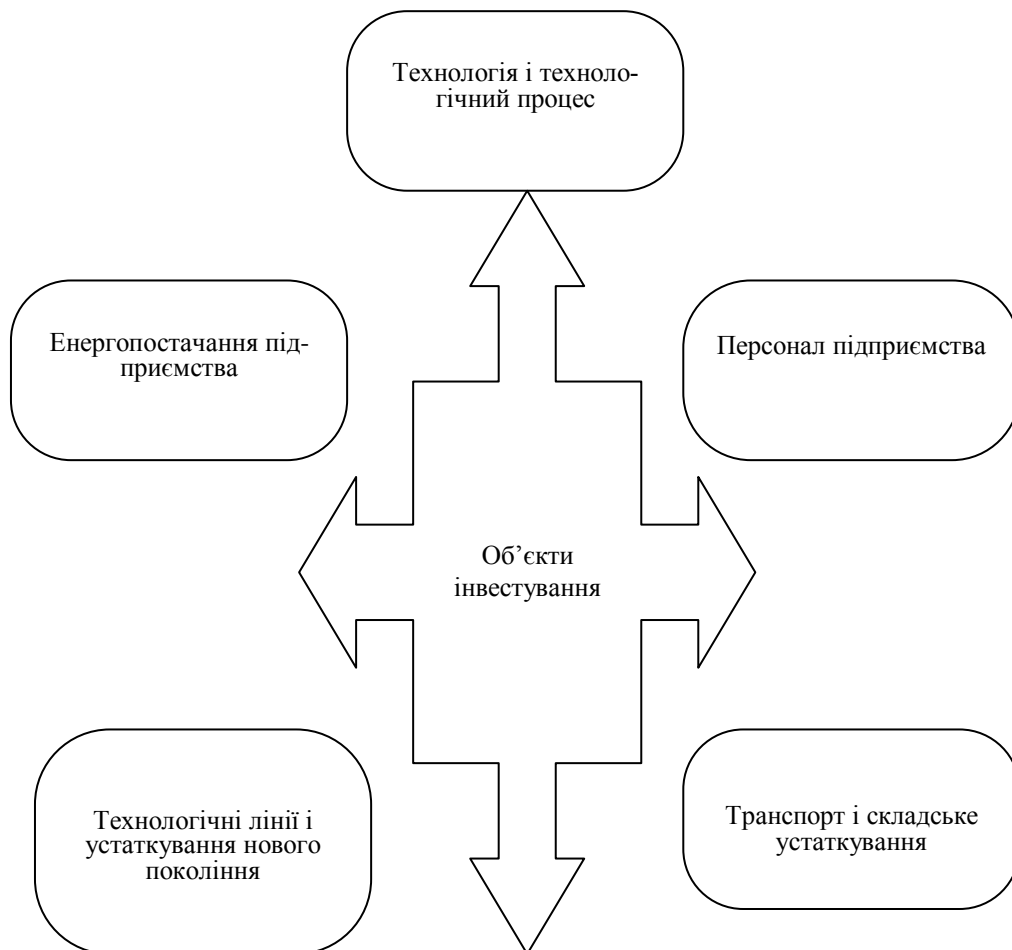


Рисунок 2.5 – Об'єкти iнвестування [14; 66]

Бiльшiсть науковцiв вважають, що початком будь-якого iнвестицiйного процесу на пiдприємствi є формування адекватної умовам хазяйнування iнвестицiйної полiтики. Точка зору вiтчизняних та закордонних науковцiв на поняття iнвестицiйної полiтики пiдприємства наведено у табл. 2.2.

Таблиця 2.2 – Визначення поняття «інвестиційної політики підприємства»

| Автор (и) | Визначення |
|---|--|
| 1 | 2 |
| Бланк І.О. | Частина загальної фінансової стратегії підприємства, яка включає вибір та реалізацію найбільш ефективних форм реальних та фінансових інвестицій з метою забезпечення високих темпів його розвитку і розширення економічного потенціалу господарської діяльності [34, с. 348] |
| Черваньов Д.М. | Формування напрямків інвестиційної діяльності, системи її довготермінових цілей та вибір найефективніших шляхів їх досягнення з урахуванням можливих змін ринкової кон'юнктури та загальної перспективи [295, с. 69] |
| Ример М.И., Касатов А.Д., Матиенко Н.Н | Впровадження цілеспрямованої політики по забезпеченню інвестиційного клімату країни – як основи формування інвестиційної привабливості об'єктів підприємницької діяльності [229, с. 34] |
| Попков В.П. , Семенов В.П. | Комплекс заходів, які забезпечують вигоду вкладень власних, позичених та інших коштів у інвестиції з метою забезпечення фінансової стійкості діяльності підприємства на близьку та далеку перспективу [214, с. 96] |
| Самсонов Н. Ф., Бараннікова Н. П., Володін А.О. та ін. | Формування стратегічних цілей і розробка найбільш ефективних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності за конкретними періодами реалізації та їх оцінка [233, с.342] |
| Бочаров В.В. | Складова частина загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у виборі і реалізації раціональних шляхів розширення та відновлення виробничого потенціалу [39, с. 13] |
| Мар'єнко А.В. | Забезпечення найефективнішої реалізації інвестиційної стратегії суб'єктів підприємницької діяльності [159, с. 38] |
| Пересада А.А. | Визначення найбільш пріоритетних напрямків капітальних вкладень, від яких залежить підвищення ефективності економіки, забезпечення приросту продукції, національного доходу на кожну одиницю витрат [202, с. 324] |
| Федоренко В.Г. | Складова частина загальної фінансової стратегії підприємства, яка визначає вибір та спосіб реалізації найбільш раціональних шляхів розширення й оновлення його виробничого потенціалу [279, с. 213] |

Інші автори [163; 276; 303; 311] розглядають фактори, умови формування та процес реалізації інвестиційної політики підприємства, але не дають конкретно сформульованого визначення цього поняття; всі індивідуальні інвестиційні цикли розглядаються як проекти, а програми – за різним терміном тривалості, при цьому всі вони за своїми результатами підпорядковані одній, спільній меті організації.

Підсумовуючи все вищевикладене, та враховуючи різні аспекти та складові поняття «інвестиційна політика» підприємства, цим дослідженням пропонується його визначення, як складової загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у виборі та впровадженні ефективних шляхів розширення обсягу активів для забезпечення головних напрямків його діяльності, підвищення рівня фінансової стійкості, платоспроможності, виробничого потенціалу підприємства та впровадження інноваційних технологій з метою забезпечення високих темпів його розвитку і зростання економічного потенціалу фінансово-господарської діяльності.

В умовах кризових явищ в економіці підвищується роль раціонального управління інвестиційними ресурсами, які мають вкладатися в активи підприємств. Для трансформації інвестицій в будь-який інший вид ресурсів необхідно задіяти комплекс різноманітних ресурсів: від високоліквідних (обігових коштів, нематеріальних активів, тощо) до довгострокових – основних виробничих фондів, довгострокових фінансових вкладень), що обумовлено дефіцитом фінансових коштів. Визначення перспективних напрямків розвитку підприємства, з огляду на питання впровадження і ефективного використання інвестиційних ресурсів, а також побудова системи прогнозних показників діяльності та їх динаміки, повинне базуватись на врахуванні впливу великої кількості науково обгрунтованих економічних факторів (особливо екзогенних), що дозволить управлінському персоналу сформувати адекватний механізм управління фінансовими інвестиційними ресурсами. При вирішенні цієї проблеми слід обов'язково з'ясувати та відокремити ступінь впливу зовнішніх та внутрішніх факторів.

На думку авторів даного дослідження, зовнішні фактори впливу на інвестиційну діяльність підприємства доцільно поділити на дві підгрупи: перша підгрупа містить в собі фактори непрямого впливу, друга –прямого впливу. При цьому, в системі внутрішніх факторів також слід відокремити дві складові: фактори, які відображають рівень організаційної структури управління і технічний стан підприємства, тобто організаційно-технічні фактори зовнішнього впливу, та вплив соціально-економічної складової внутрішньої системи. В умовах невизначеності конкурентного середовища більшою мірою інвестиційна діяльність підприємства залежить від рівня впливу внутрішніх факторів. Запропонована система факторів активізації інвестиційної діяльності підприємства наведена на рис. 2.6.

У процесі формування інвестиційної політики підприємства, на наш погляд, необхідно дотримуватись наступних принципів: чітка спрямованість на досягнення стратегічних цілей; економічне обґрунтування необхідності інвестиційних вкладень; пріоритетність направленості інвестицій за важливістю та послідовністю; формування оптимальної структури реальних та фінансових інвестицій; вибір найбільш надійних джерел та методів фінансування; системний підхід до інвестиційної стратегії; врахування факторів ризику.

Аналіз робіт науковців [32; 131; 214; 278; 314] доводить, що інвестиційну політику підприємства слід формувати в послідовності, наведеної в табл. 2.3

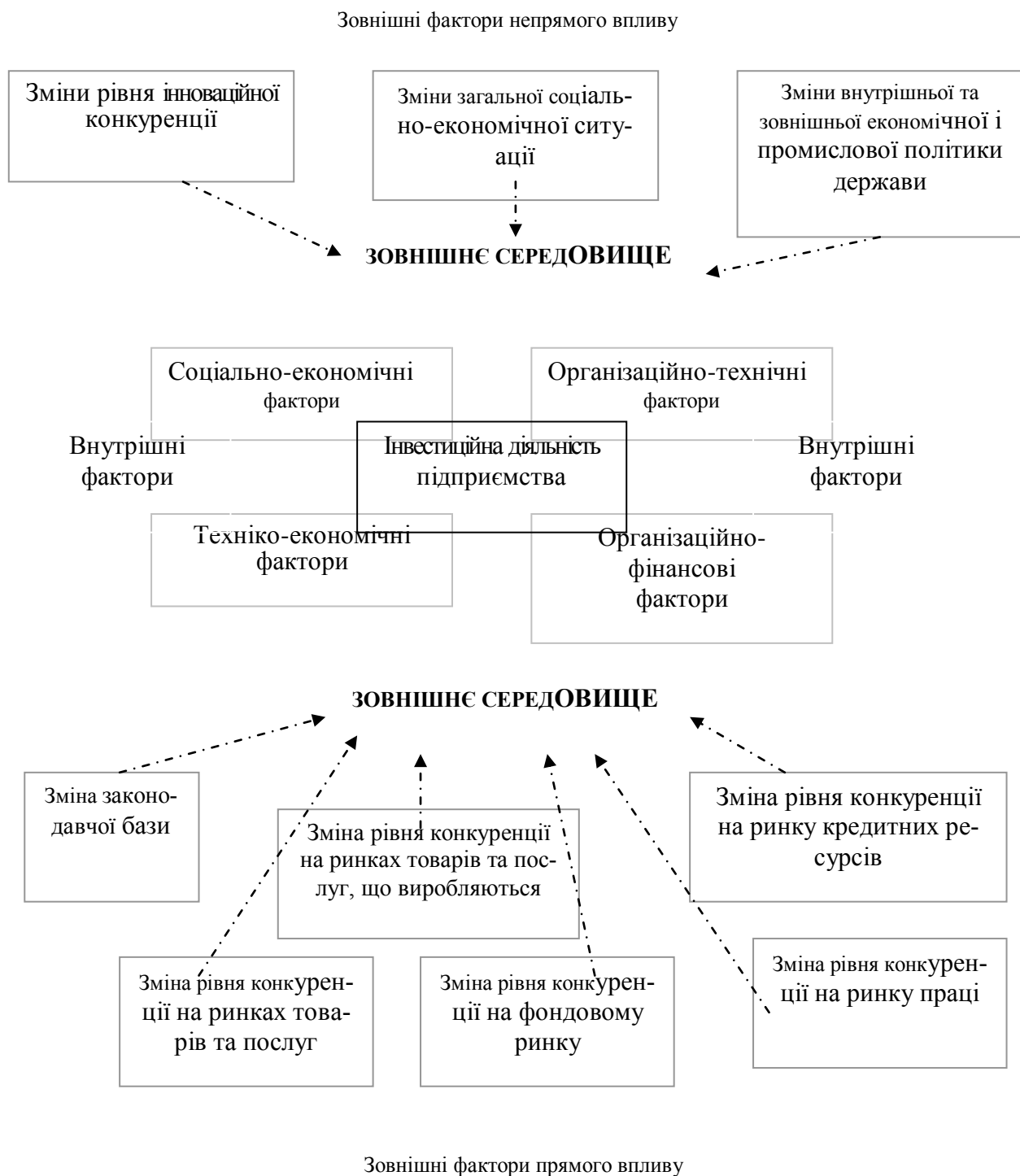


Рисунок 2.6 – Схема факторів впливу на активізацію інвестиційної діяльності підприємства в умовах конкурентного середовища
Розроблено на підставі [8; 20; 34; 75; 203; 314; 327].

Таблиця 2.3 – Етапи та складові процесу формування інвестиційної політики підприємства

| Етапи | Зміст |
|---|--|
| Перший етап: Вивчення зовнішнього інвестиційного середовища та прогнозування вірогідної кон'юнктури інвестиційного ринку | Досліджуються умови інвестиційної діяльності в цілому та за формами інвестицій. Проводиться аналіз поточної кон'юнктури інвестиційного ринку в цілому та за сегментами |
| Другий етап: Розробка та формування основних напрямків інвестиційних вкладень | Розробка напрямків у відповідності до загальної стратегії підприємства та прогнозу кон'юнктури інвестиційного ринку. Визначення співвідношення основних форм інвестування, галузевої та регіональної направленості інвестиційної діяльності |
| Третій етап: Пошук та оцінка інвестиційної привабливості окремих об'єктів інвестування і відбір найбільш привабливих проектів | Вивчається поточна пропозиція на інвестиційному ринку. Здійснюється аналіз і відбір інвестиційних проектів, які відповідають загальній стратегії підприємства |
| Четвертий етап: Підготовка рішень про своєчасну відмову від неефективних інвестиційних проектів або реінвестування власного | Ранжування інвестиційних проектів за ступенем їх ліквідності |
| П'ятий етап: Формування інвестиційного портфеля та його оцінка за критеріями доходності, ризиків та ліквідності | Оптимізація структури інвестицій. Оцінка ступеню майбутньої ліквідності за кожним об'єктом інвестування. Оцінка ризикованості та доходності портфеля |
| Шостий етап: Оцінка інвестиційних якостей (оцінка інвестиційної привабливості) окремих фінансових інструментів та відбір найбільш ефективних | Вивчається пропозиція на ринку фінансових інструментів. Здійснюється оцінка їх інвестиційних якостей |
| Сьомий етап: Забезпечення високої ефективності інвестицій та мінімізація рівня ризиків | Визначення ефективності інвестицій та їх ранжування за рівнем максимальної доходності. Ранжування окремих об'єктів інвестування за рівнем їх ризиків |
| Восьмий етап: Визначення необхідного обсягу інвестиційних ресурсів та оптимізація структури їх джерел | Прогнозування загального рівня потреби в інвестиційних ресурсах, необхідних для здійснення інвестиційної діяльності в передбачених обсягах |
| Дев'ятий етап: Реалізація інвестиційних програм та проектів | Розробка календарних планів реалізації інвестиційних рішень та їх бюджетів. Організація моніторингу інвестиційних програм та проектів |

Складено на підставі [131]

На думку фахівців [22; 39; 141; 196], яка точніше відображає сутність поняття, формування ефективної інвестиційної політики підприємства повинне полягати в напрямку врахування: рівня інвестиційної привабливості підприємства; необхідності раціонального використання та розпорядження коштами на реалізацію неприбуткових інвестиційних проектів, тобто зниження витрат на досягнення відповідного соціального, науково-технологічного чи екологічного ефекту від реалізації даних проектів; можливість використання підприємством державної підтримки та пільг для підвищення ефективності інвестицій; можливість залучення субсидій і кредитів міжнародних фінансово-кредитних організацій і приватних іноземних інвесторів. Підсумовуючи вищевикладене, розробка інвестиційної політики підприємства повинна спиратись не тільки на оцінку складових внутрішніх факторів впливу, але й на врахування впливу рівня інвестиційної привабливості всіх об'єктів системи інвестиційної привабливості, тобто привабливості самого підприємства, регіону де воно розташоване, галузі та врахуванні інвестиційного клімату та привабливості держави в цілому.

Циклічність та динамічність змін розвитку економіки взагалі, та інвестиційного ринку зокрема, зумовлюють необхідність постійного моніторингу їх стану та кон'юнктури для розробки та обґрунтування інвестиційної політики і прийняття ефективних інвестиційних рішень. Виявлення основних тенденцій дозволить сформувати та спрогнозувати напрямки подальшого їх розвитку. Прогнозування можливостей складових інвестиційного ринку полягає в послідовній зміні окремих його стадій (табл.2.4).

Таким чином, слід зазначити, що аналіз досліджень перспектив інвестиційного ринку та прогнозування інвестиційної привабливості його об'єктів – це, для формування інвестиційної політики підприємства, насамперед, взаємопов'язані, обов'язкові та взаємозалежні складові.

Економічний розвиток неможливий без стабілізації виробництва, створення умов для залучення прямих іноземних інвестицій.

Таблиця 2.4 – Стадії прогнозування можливостей інвестиційного ринку

| Стадії | Зміст |
|---|---|
| Оцінка макроекономічних показників | Визначається інвестиційний клімат у країні та ефективність умов інвестиційної діяльності |
| Оцінка інвестиційної привабливості галузей | Використовується для галузевої спрямованості, галузевої диверсифікації інвестиційної діяльності підприємств згідно з структурою інвестиційної |
| Оцінка інвестиційної привабливості регіонів | Визначення регіональної диверсифікації діяльності підприємств |
| Оцінка інвестиційної привабливості підприємства | Розробка та обґрунтування інвестиційних рішень. |

Складено на підставі [132; 148; 317]

Коливання обсягів виробництва посилюють економічний ризик у країні і негативно впливають на інвестиційний клімат. При цьому низький рівень розвитку вітчизняного інвестування (або самоінвестування підприємств) має негативний вплив на процес прийняття рішення про вкладання фінансових ресурсів для іноземних інвесторів. Тому в умовах економічної кризи і посткризового періоду, важливу роль відіграє ступінь державної підтримки для реалізації існуючих і перспективних інвестиційних проектів, особливо для підприємств стратегічних для країні галузей економіки. Розглядаючи проблеми низької привабливості інвестиційних проектів в Україні можна констатувати, що вони поділяються на інституціональні, макро- та мікроекономічні [75].

Український уряд, діючи відповідно до рекомендацій МВФ, здійснює в цілому обґрунтовані жорсткі міри, спрямовані на скорочення бюджетного дефіциту й інфляції шляхом обмеження бюджетних дотацій і пільгового кредитування промислових підприємств, різкого обмеження темпів росту грошової маси. Наслідком цього є припинення діяльності багатьох промислових підприємств, неадаптованих до ринкової трансформації, нестача обігових коштів, криза неплатежів, бартеризація економіки. Жорстка податково-бюджетна політика не тільки призводить до зменшення капітальних вкла-

день, але і негативно впливає на інвестування інших економічних суб'єктів, гальмує ділову активність [85].

2.2. Теоретичний базис визначення інвестиційної привабливості підприємства в умовах невизначеності конкурентного середовища

В умовах невизначеності конкурентного середовища, загальноринкових кризових явищ світового масштабу у підприємств з'явилася необхідність і потреба самостійного визначення напрямків своєї інвестиційної діяльності, з'ясування існуючих фінансових джерел і засобів досягнення поставлених цілей, тобто самостійного формування інвестиційної політики. Будь-який кризовий період в економічній системі характеризується високим динамізмом, що потребує від кожного господарюючого суб'єкта швидкої реакції на зміну економічної ситуації, як в економіці держави, так і загальносвітових економічних змін, та підвищення здатності до миттєвого корегування практичних дій. Тобто, підприємство яке має в наявності такі якості, може забезпечити собі поступовий перехід до якісного нового стану господарювання.

Розвиток та формування інвестиційної політики підприємства здійснюється у сфері взаємопов'язаних інтересів як самого підприємства, так і його потенційних інвесторів. Вірогідність залучення інвестиційних коштів, насамперед, залежить від розуміння та врахування інтересів потенційних інвесторів та об'єктивної оцінки можливостей та рівня інвестиційної привабливості самого підприємства. В цьому повинна виявлятися інвестиційна політика підприємства, яке прагне до залучення фінансових ресурсів.

Кожний суб'єкт господарювання зацікавлений в подальшому розвитку свого виробництва, підвищенні рівня конкурентоспроможності продукції і самого підприємства в цілому.

Для оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємства як перспективного об'єкта інвестування проводиться інвесторами в процесі визначення доцільності, необхідності та прибутковості капітальних вкладень в нове будівництво, інноваційний розвиток, розширення, технічне переозброєння тощо;

придбання інших альтернативних об'єктів; купівлі пакетів акцій окремих підприємств [213].

Інвестиційний процес – це процес здійснення інвестиційної діяльності. Процес здійснення інвестицій звичайно розуміється як певне упорядковане явище. Типова модель прийняття й здійснення інвестиційних рішень містить у собі наступні стадії: пошук проектів; формулювання цілей й первинна оцінка проектів; розробка та впровадження проектів; здійснення остаточного вибору та основі аналізу; контроль за впровадженням проекту та його ефективністю.

Спеціалісти у галузі аналізу інвестування завжди намагалися моделювати процес прийняття інвестиційних рішень. Існує чимало таких моделей, всі вони мають загальні риси та стандартну послідовність основних елементів прийняття й здійснення інвестиційних рішень. Виникнення та протікання інвестиційного процесу відбувається у внутрішньому середовищі підприємства. Хоча його зв'язок з деякими сторонами діяльності організації не завжди очевидний, проте, процес прийняття інвестиційних рішень нерозривно пов'язаний із внутрішнім середовищем підприємства. Саме тому усі стратегічні плани підприємства повинні бути узгодженими з ймовірними інвестиційними проектами, з точки зору визначення його основних напрямків діяльності, і навпаки. На жаль, у подібних схемах рідко відображається взаємозв'язок стратегічного планування й інвестиційної діяльності. Слід відмітити, що інвестиційний процес протікає в рамках формальної інвестиційної системи, яка містить у собі стандартні процедури, документи, інформаційне забезпечення, необхідне при прийнятті й здійсненні інвестиційних рішень і т.д. Неформальні інформаційні потоки в даній моделі не відображаються. І нарешті, останнім елементом схеми є контроль над інвестиційним проектом.

Інвестиційна діяльність є об'єктивним процесом, що має свою логіку та розвивається відповідно до властивих йому закономірностей, а також відіграє вирішальну роль у діяльності підприємства. Можливості структурної перебудови економіки, рівень технічного стану основних засобів підприємства, а

також вирішення екологічних та соціальних завдань залежить від ефективності інвестиційної політики держави, яка повинна стати базою для сталого розвитку економіки в цілому, її галузей і підприємства, зокрема.

Аналіз існуючих точок зору фахівців [158; 176; 213] щодо інвестиційної привабливості довів, що взагалі всі підходи до її визначення можна поділити на дві групи: державне регулювання за кейнсіанською та монетаристською моделями, де при зовнішніх розбіжностях та різних підходах до вибору суб'єкта регулювання (платоспроможний попит або пропозиція ресурсів) об'єкт регулювання розглядається єдиний – інвестиційний ринок. Ці концепції з різних позицій розглядають збалансованість ринків та економіки країни в цілому, інвестиційна політика підприємства виступає складовою загальної стратегії підприємства та полягає у виборі і реалізації ефективних шляхів розширення обсягу активів для забезпечення основних напрямків його розвитку, фінансової стійкості, зростання потенціалу підприємства та впровадження новітніх технологій. Тому оцінка інвестиційної привабливості підприємства, з урахуванням всіх її складових (інвестиційної привабливості держави, галузі, регіону) повинна стати підставою для розробки його інвестиційної політики.

Інвестиційна привабливість підприємства це характеристика його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку й можливостей залучення інвестиційних ресурсів. На інвестиційну привабливість підприємства впливають ефективність використання інвестиційних ресурсів, маркетингові дослідження та результати фінансово-господарської діяльності [191; 204].

Оперативне та своєчасне прийняття управлінських рішень, при цьому, дає змогу обгрунтовано визначити напрямки залучення інвестицій за рахунок використання існуючого інформаційного поля шляхом перетворення його в керуючу інформацію. Тобто, процес управління інвестиційними ресурсами на підприємстві має за мету забезпечення раціонального їх розміщення в ме-

жах існуючої інвестиційної політики і є підсистемою фінансового менеджменту підприємства.

Процес визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства на основі аналізу показників його фінансово-господарської діяльності неможливий без визначення самого поняття «інвестиційна привабливість підприємства». Дані таблиці 2.5 відображають різноманітність думок провідних економістів з цього приводу.

Таблиця 2.5 – Визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства»

| Автор (и) | Визначення поняття |
|---|--|
| 1 | 2 |
| Бланк І.О. | Інтегральна характеристика окремих компаній (фірм)– об'єктів майбутнього інвестування з позиції перспективності розвитку, обсягу і перспектив збуту продукції, ефективності використання активів і їх ліквідності, стану платоспроможності та фінансової стійкості [31, с. 402] |
| Черваньов Д.М. | Сукупність показників фінансово-економічного стану підприємства, на основі аналізу яких потенційний інвестор може прийняти управлінське рішення щодо доцільності вкладення вільних засобів у розвиток цього підприємства без значного ризику їх втрати або неотримання очікуваного доходу на інвестований капітал [295, с.113] |
| Макарій Н. | Справедлива кількісна та якісна характеристика зовнішнього та внутрішнього середовища об'єкта потенційно можливого інвестування [152, с.52] |
| Шеремет В.В., Павлюченко В.М., Шапіро В.Д. та ін. | Фінансовий аналіз діяльності підприємства за показниками фінансової стійкості, прибутковості, ліквідності активів, оборотності активів та ін. з точки зору потенційного інвестування у вигляді як капітальних вкладень, так і фінансових інвестицій [303, с.67] |
| Агеєнко А.А. | ...узагальнююча характеристика сукупності соціальних, економічних, організаційних, правових, політичних тощо передумов, що визначають доцільність інвестування в ту або іншу господарську систему [1,с. 8] |

Продовження табл. 2.5

| 1 | 2 |
|--|--|
| Єпіфанов А.О. | ...як модель кількісних і якісних показників – оцінок зовнішнього середовища (політичного, економічного, соціального, правового) і внутрішнього – позиціювання об’єкта в зовнішньому середовищі, оцінка його економічного, фінансового, технічного, кадрового потенціалу, що дає можливість варіювати кінцевий результат [87, с.178] |
| Євтушенко С.О. | ...це сукупність характеристик його (підприємства –авт.) виробничої, комерційної, фінансової і управлінської діяльності та особливостей інвестиційного клімату, що свідчать про доцільність здійснення інвестицій в нього [86.с. 9] |
| Пирог О.В. | ...загальна характеристика переваг і недоліків інвестування окремих напрямків та об’єктів із позиції конкретного інвестора [207, с.7] |
| Коюда О.П. | ...сукупність характеристик його (підприємства –авт.) фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку й можливостей залучення інвестиційних ресурсів [131, с.5] |
| Краснокутська Н.С. | ... сукупність економіко-психологічних характеристик його (підприємства –авт.) діяльності, які задовольняють вимогам інвестора [135, с.5] |
| Строкович Г.В. | – з позиції системного аналізу – комплекс чинників і характеристик, які впливають на стан об’єкта господарювання – з позиції економіко-математичних методів – як сукупність показників, що характеризують ефективність роботи підприємства [272, с.6] |
| Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств і | ...рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників [178,с.15] |
| Запропоноване визначення поняття «інвестиційна привабливість підприємства» | ...комплексна характеристика фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, перспектив розвитку та рівня ефективності залучення інвестиційних ресурсів з урахуванням факторів ризику, зовнішніх і внутрішніх впливів. |

Велика кількість авторів [6; 19; 44; 92; 115; 149; 277; 314] розглядають сутність інвестиційної привабливості потенційних об'єктів, дають визначення самого поняття інвестиційної привабливості підприємства, яке на думку автора потребує уточнення.

Інвестиційна привабливість підприємства, на наш погляд, це комплексна характеристика фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, перспектив розвитку та рівня ефективності залучення інвестиційних ресурсів з урахуванням факторів ризику, зовнішніх і внутрішніх впливів. Оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства – це інтегральна характеристика показників його діяльності, тобто оцінка рівня ефективності результатів фінансово-господарської діяльності.

Як доводять дані табл.2.5, в економічній науці відсутній єдиний загальновизнаний підхід до визначення інвестиційної привабливості промислових підприємств. Економісти, які досліджують це питання, одностайні в думці, що інвестиційна привабливість підприємства має характеризуватися як комплекс показників його діяльності, що визначає для інвестора сферу переважних значень інвестиційної поведінки. Відома безліч методичних підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості промислового підприємства. Однак всі вони мають певні недоліки, а саме: багато методів, запозичених в іноземних авторів, спрямовані переважно на фінансові, а не на реальні інвестиції; запозичені методи, що стосуються саме реальних інвестицій, розроблені для умов стабільних економік, де чітко проявлені всі економічні закони, і не адаптовані до економічної ситуації України; більшість методів заснована на аналізі безсистемних наборів показників фінансового стану підприємства, тобто носить ретроспективний характер, тоді як інвестора цікавлять результати майбутньої діяльності; багато методів засновано на експертній оцінці і мають характер невизначеності, оскільки відображають суб'єктивну думку експертів. Проведений порівняльний аналіз методів вимірювання рівня інвестиційної привабливості промислових об'єктів, що використовуються у даний час,

дозволив визначити, що найбільш прийнятним методом для характеристики цього складного економічного явища є використання системи статистично достовірних показників, яка має містити в собі узагальнюючий показник і кілька рівнів часткових, взаємопов'язаних між собою показників, що всебічно характеризують досліджуване явище і мають спільну розмірність і структуру.

Опосередкований, але дуже значний вплив на рівень інвестиційної привабливості підприємства, особливо в умовах невизначеності конкурентного середовища, має інвестиційна привабливість зовнішнього середовища. Така впливовість зумовлена тим, що підприємство є відкритою системою, а універсальність характеру факторів впливу зовнішнього середовища має дуже суттєвий вплив на результат прийняття рішення щодо інвестування потенційних інвесторів.

Підсумовуючи вищевикладене, слід зазначити, що початковим етапом визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства, для можливості прогнозування перспективності залучення інвестицій, є урахування її оцінки на рівнях впливу зовнішнього середовища, а його завершальним етапом повинна стати саме оцінка інвестиційної привабливості окремого підприємства, як потенційного об'єкту залучення інвестицій.

Від галузевої та регіональної направленості інвестиційної діяльності підприємства залежить і стан його інвестиційної привабливості.

Процеси інвестування пов'язані, насамперед, з акумулюванням та визначенням напрямку використання фінансових інструментів. При цьому оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства може бути цікавою не лише для інвестора, як вкладника коштів, для визначення потенційної ефективності вкладень, а й саме підприємство – для визначення слабких і сильних сторін своєї фінансово-господарської діяльності. Тобто, в позитивному ефекті від інвестування зацікавлені обидві складові системи «об'єкт-інвестор».

Але отримані результати оцінки інвестиційної привабливості підприємства кожна сторона процесу використовує для досягнення своїх цілей, а

саме: інвестор – для розробки, визначення й обґрунтування потенційних варіантів інвестування, як інструменту забезпечення ефективного використання коштів з метою отримання майбутнього прибутку; підприємство – для розробки інвестиційної стратегії діяльності і як наслідок визначення певних заходів щодо підвищення рівня інвестиційної привабливості для майбутнього залучення інвестицій та забезпечення ефективності їх впровадження і використання.

Інвестиційна привабливість об'єкта інвестування (тобто підприємства) формується під впливом певних умов та великої кількості різноманітних факторів внутрішнього та зовнішнього характеру. Авторами [31; 59; 123; 162] надано перелік умов формування інвестиційної привабливості підприємства та приведено найвагоміші фактори впливу на цей інвестиційні процеси. До основних умов впливу на інвестиційну привабливість віднесені ефективність використання активів та перспективи розвитку підприємства, а також приділено увагу питанням визначення перспектив збуту та конкурентоспроможності продукції. Інші фахівці [62; 96; 120; 157; 226; 242; 280] розглядають лише фактори формування інвестиційної привабливості, а питанням врахування умов цих впливів взагалі не приділяють увагу. На наш погляд, вищеперелічені умови неповністю відображають ключові аспекти та фактори, які є суттєвою складовою оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємства. Таким чином формування інвестиційної привабливості об'єкту інвестування, як фактора підвищення ефективності його подальшого розвитку, повинна бути невід'ємною складовою існуючої інвестиційної політики, інвестиційної стратегії і, як наслідок, загальної економічної стратегії діяльності підприємства.

Основою обґрунтування прийняття рішення про інвестування інвестором повинна бути оцінка рівня інвестиційної привабливості підприємства, аналіз його динаміки, як складових визначення вірогідних резервів фінансово-господарської діяльності підприємства та передбачення заходів їх реалізації для підвищення ефективності впровадження та використання інвестиційних ресурсів.

Рівень ефективності використання існуючих джерел фінансування підприємства слід визначати з огляду на визначення ефективності використання усіх джерел їх формування. Таким чином, умова формування інвестиційної привабливості підприємства, вплив, якої на нашу думку, є домінуючою – це результативність фінансово-господарської діяльності підприємства, визначена на основі фінансової звітності підприємства. Узагальнююча оцінка фінансових результатів діяльності підприємства більш повною мірою відображає рівень фінансової стійкості підприємства і надає можливість визначення вірогідності залучення інвестицій та ефективності їх впровадження та використання, що відповідає фінансовим і господарським інтересам як підприємства, так і інвестора.

Підприємство повинно мати високу та надійну перспективність розширення ринків збуту та підвищення конкурентоспроможності продукції, що, на наш погляд, є більш обґрунтованою умовою, ніж тільки перспектива реалізації продукції. На думку автора, це може відбутись лише за рахунок розширення ринків постачання сировини, матеріально-технічних ресурсів для виробництва і збуту готової продукції, а також впровадження інноваційних технологій для підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, за рахунок підвищення якості і зменшення витрат на її виробництво. Такий рівень перспективності може бути досягнутий не лише при наявності існуючих вищеперлічених умов, а й існування певної кількості укладених контрактів на придбання сировини і матеріально-технічних ресурсів та існуванні законодавчопідкріплених на державному рівні умов реалізації продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках.

Звернути особливу увагу, на наш погляд, слід на рівень ефективності впровадження і використання інвестиційних ресурсів підприємством як на ключову умову формування його інвестиційної привабливості. Цікавість потенційних інвесторів завжди має чітку спрямованість на визначення ефективності використання та спрямованості інвестиційних ресурсів в фінансово-господарській діяльності підприємства попередніх періодів.

У більшості випадків для кількісної оцінки рівня ефективності використання інвестиційних ресурсів використовуються розрахунки коефіцієнтів, індексів та інших відносних показників, таких, наприклад, як рентабельність власного капіталу та показник самоінвестування, рівень якого відображає рентабельність використання власних джерел фінансування. При цьому для інвестора важливим позитивним моментом буде значне перевищення показника рентабельності залучених коштів в порівнянні з рентабельністю власних інвестиційних джерел.

На основі проведеного аналізу звітності суб'єктів господарювання машинобудівної галузі, досвіду фахівців та висновки науковців дозволяють стверджувати, що ефективність використання інвестиційних ресурсів дійсно важлива умова формування складових інвестиційної привабливості підприємства. Великий масив показників для визначення ефективності використання інвестиційних ресурсів (дані звітності 90 підприємств машинобудівної галузі) є достатньо репрезентативним і суттєво впливає на кінцевий результат, щодо визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства.

Також, слід зазначити, що при визначенні інвестиційної привабливості певного об'єкту господарювання, на нашу думку, особливої уваги потребує визначення складових оточення і умов господарювання підприємства, його розташування у певному адміністративно-територіальному регіоні країни, стабільність економіко-політичних умов, рівень сприятливості діяльності вітчизняного виробника положень законодавчої бази і системи оподаткування тощо. Підприємство розглядається як відкрита динамічна система у галузі, певного регіону України. Всі складові відповідним чином впливають на створення, функціонування та подальші перспективи розвитку і діяльності підприємства, особливо з урахуванням кризових явищ економіки. Подальші перспективи діяльності підприємств в Україні, їхні виробничі та інвестиційні стратегії обмежені як внутрішнім, так і зовнішнім середовищами, чинним законодавчим простором і податковою системою, що тісно пов'язаний зі складною економічною ситуацією, станом розвитку ринкової інфраструктури і її

регуляторними складовими. Таким чином, слід зазначити, що на рівень інвестиційної привабливості окремих підприємств, як об'єктів інвестування, крім вагомого впливу загального стану господарської діяльності в галузях та регіонах України, здійснює вплив ризиків зовнішнього та внутрішнього характеру.

В результаті проведеного дослідження та вищенаведеного аналізу, на наш погляд, перелік факторів, що впливають на формування інвестиційної привабливості підприємства необхідно розширити та доповнити складовими, які відображено рис. 2.7.

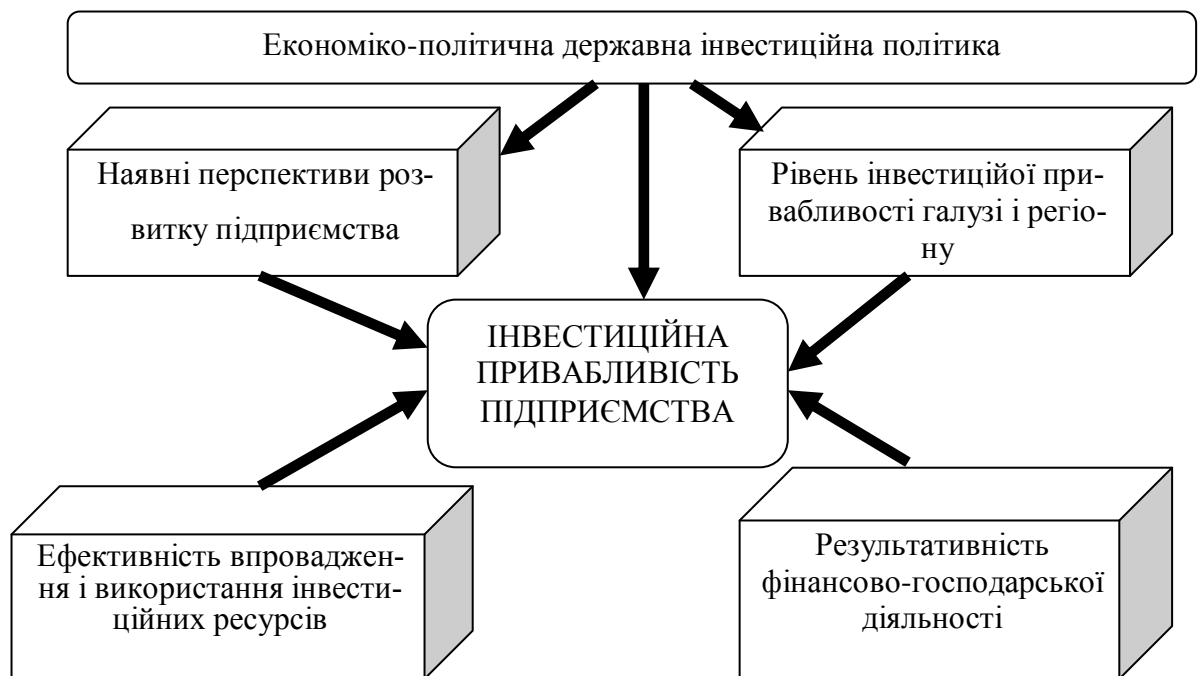


Рисунок 2.7 – Схема впливу факторів на інвестиційну привабливість підприємства

Розроблено на підставі [31; 130; 140; 282]

Як вітчизняні так і іноземні інвестори намагаються мати повну інформацію про всі складові системи впливу на формування інвестиційної привабливості підприємства. Розгляд інвестиційної привабливості підприємства повинен відбуватися на з урахуванням відповідного інвестиційного рівня країни, галузі, регіону.

Повнота та якість інформації про результати діяльності галузі, особливості регіональних умов господарювання та місце самого підприємства в цій системі має суттєвий вплив на рівень його привабливості, і може здійснити, як позитивний так і негативний вплив на прийняття рішення щодо інвестування. А тому, на нашу думку, інвестиційна привабливість підприємства повинна визначатися з урахуванням всіх складових інвестиційної привабливості на усіх рівнях.

Слід підтримати точку зору фахівців [32; 156; 192; 225; 240; 273; 294; 318] з урахуванням накопиченого досвіду співпраці з іноземними та вітчизняними інвесторами. Цей досвід свідчить, що стратегічного інвестора завжди буде цікавити фінансово стійке підприємство розташоване у інвестиційно-привабливих галузі та регіоні, з урахуванням наявності факторів державної (законодавчої) підтримки та рівня впливу ризиків.

Аналіз літературних наукових джерел та вивчення досвіду фахівців [7; 14; 41; 68; 245] показує, що існує велика кількість певних розходжень в поглядах на перелік факторів впливу на рівень інвестиційної привабливості. Науковцями пропонуються різноманітні групування показників, які певним чином відображають основні принципи її формування. У табл. 2.6 наведено фактори (групи показників), які визнані більшою кількістю науковців, і, на думку автора, найбільш повно відображають складові інвестиційної привабливості підприємства.

Аналіз існуючих методичних підходів щодо визначення рівня інвестиційної привабливості [1; 42; 66; 77; 132; 155; 178; 179; 180; 313], з урахуванням особливостей розвитку економіки та функціонування ринкової інфраструктури дозволяють віділити найбільш вагомі, на наш погляд, фактори, які мають значний вплив на рівень інвестиційної привабливості підприємства, а саме: фінансову стійкість, майновий стан, ділову активність, ліквідність активів та рентабельність.

Таблиця 2.6 – Показники формування інвестиційної привабливості підприємства

| Автор(и) | Групи факторів |
|---|---|
| Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій [178] | <ol style="list-style-type: none"> 1. Майновий стан 2. Фінансова стійкість (платоспроможність) 3. Ліквідність активів 4. Прибутковість 5. Ділова активність 6. Ринкова активність |
| Бланк І.О. [31, с. 106–111] | <ol style="list-style-type: none"> 1. Оборотність активів 2. Прибутковість капіталу 3. Фінансова стійкість 4. Ліквідність активів |
| Крутик А.Б. [139, с.270] | <ol style="list-style-type: none"> 1. Ліквідність 2. Фінансова стійкість 3. Ділова активність 4. Рентабельність |
| Макарій Н. [152, с.52] | <ol style="list-style-type: none"> 1. Майновий стан 2. Фінансова стійкість (платоспроможність) 3. Ліквідність активів 4. Прибутковість 5. Ділова активність 6. Ринкова активність |
| Пономаренко В.С., Ястремська О.М. [315, с. 238–258] | <ol style="list-style-type: none"> 1. Оборотність або ділова активність 2. Прибутковість 3. Фінансова стійкість |
| Савчук В.П., Антонюк Л. Л., Поручник А. М. [234, с. 124–125] | <ol style="list-style-type: none"> 1. Платоспроможність 2. Ліквідність 3. Стійкість 4. Фінансова стійкість |

Основною задачею інвестиційного менеджменту в сучасних умовах є забезпечення стійкого фінансового становища підприємства в будь-яких складних ситуаціях. Це стає можливим тільки за наявності постійного вико-

ристання інновацій, а також забезпеченості всієї системи менеджменту висококваліфікованими менеджерами в області інноваційних процесів, оскільки проблеми, що виникають при цьому можуть бути вирішені тільки всебічно підготовленими фахівцями, менеджерами-новаторами. Отже, удосконалення ринкових відносин у сучасних умовах вимагає розвитку як самого процесу виробництва, так і його трудового інтелектуального потенціалу. Тому особливого значення буде набувати не тільки професійна, але й соціально орієнтована підготовка менеджерів.

Необхідність вирішення зазначених задач спричинена декількома причинами, до яких можна віднести зокрема наступні: зростання складності самого процесу виробництва і його нині більше соціальну, ніж технічну спрямованість; використання високих технологій у процесі виробництва соціально-орієнтованих товарів і послуг; застосування безвідхідних сировинних ресурсів, інноваційної техніки. При цьому особливо слід підкреслити той факт, що високі технології впливають не тільки на конкурентоздатність товарів і послуг, але й на ринкові переваги підприємства шляхом їхнього впливу на зміну функціональних характеристик як різних виробничих підрозділів, так і підприємства в цілому визначаючи тим самим, підвищення рівня його технічної оснащеності та перспектив подальшого розвитку. Однак, такий взаємозв'язок і взаємозалежність функціонування й розвитку визначає не тільки можливість появи кризових ситуацій та їх розвитку, але й можливість управління ними для досягнення бажаних результатів. Вирішення зазначених задач можливе тільки на базі інноваційних технологій всієї системи менеджменту, включаючи висококваліфікований трудовий потенціал і відповідні їм рівні організаційної структури управління (рис.2.8).

Зміст комплексного процесу розвитку характеризує не тільки зміни в предметах і засобах праці, але й в усій складній соціальній системі: якісному трудовому складі, інтелектуальному потенціалі трудових ресурсів, якісні зміни в умовах праці та мікрокліматі колективу. Кількісним критерієм процесу змін у предметах і засобах праці є підвищення ефективності виробництва

на основі зниження матеріалоемності й трудомісткості продукції, що випускається.

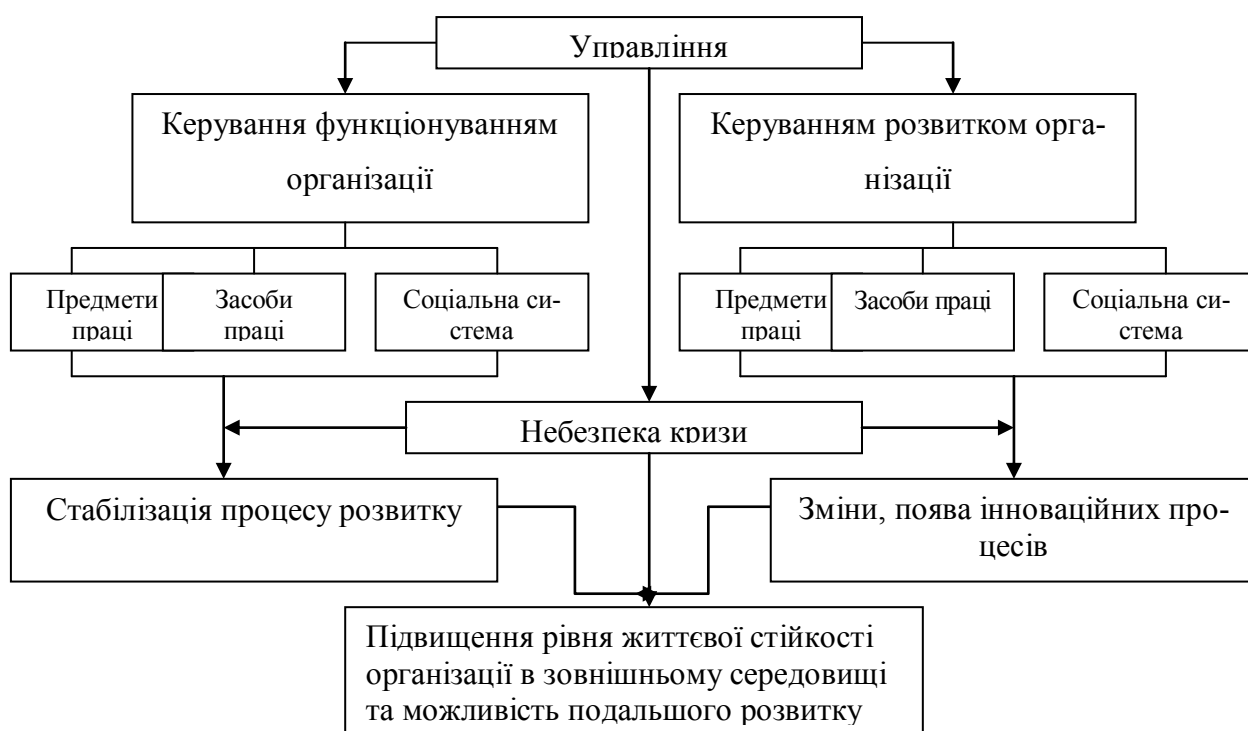


Рисунок 2.8 – Вплив змін інноваційних процесів на кризові ситуації
Розроблено на підставі [195; 233; 300]

Кожний із зазначених елементів виробництва має свій власний економічний життєвий цикл. Тому найвища ефективність виробництва може бути досягнута в тому випадку, коли життєві цикли предметів, засобів виробництва, соціальної системи будуть збігатися у фазах свого розвитку.

Важливість і необхідність аналізу життєвих циклів всіх елементів визначається тим, що синхронний або несинхронний розвиток параметрів виробництва в межах життєвого циклу дозволяє на кожному його етапі визначити стан і можливості зміни таких елементів виробництва:

- технологічного оснащення;
- матеріалоемності й трудомісткості продукції, що випускається;
- показники використання устаткування;

- показники уніфікації виробу, технологічних процесів й оснащення;
- рівень автоматизації виробництва й процесів праці тощо.

Необхідність вивчення етапів життєвого циклу визначається ще й тим, що дозволяє визначити періоди стабілізації в процесі розвитку, а отже визначити ті періоди життєвого циклу, які повинні характеризувати початок розробки інноваційних процесів, щоб запобігти можливості розвитку кризових ситуацій. Однак, у міру переходу з однієї стадії життєвого циклу організації на іншу відбувається стабілізація, а потім зниження техніко-економічних показників, що характеризують кінцевий результат господарської діяльності, тобто можливість появи кризової ситуації. У зв'язку із цим виникає необхідність вивчення етапів життєвих циклів всіх елементів виробництва з метою управління або в необхідному напрямку, що дозволяє передбачати кризові ситуації й впливати не тільки на процес їх прояву, але й на результативність.

Все викладене вище дозволяє зробити наступні висновки. Кінцева пріоритетність високих технологій повинна визначатися з врахуванням їхньої економічної й екологічної безпеки. У зв'язку із цим фінансування досліджень в області високих технологій повинне проводитися на конкурентній основі. Практика світового ринку високих технологій дозволяє прогнозувати значний ріст економічного інтересу споживачів, особливо закордонних, до продуктів інтелектуальної праці. Однак, опубліковані дані Державного комітету статистики України за 2010 рік говорять про те, що в структурі імпорту інноваційні товари, що виготовляють за низькими (базовими) технологіями становлять 49 %; за середніми (ключовими) технологіях – 27 %; за високими технологіями – 7 %. Експорт продукції становить, відповідно, 47 %, 30 %, 13 % [247; 248]. Необхідно відзначити й той факт, що інноваційний фонд, що існував якийсь час в Україні, припинив свою діяльність без перспектив відродження в майбутньому, а його фінансові ресурси було використано для організації комерційного банку. Таким чином, інноваційна політика України в дійсний період не відповідає сучасним міжнародним тенденціям, у яких інноваційний потенціал держави є головним джерелом його соціально-

економічного й технічного розвитку й подолання кризових ситуацій. Однак необхідно відзначити, що Харківський регіон є специфічним регіоном України. Він має не тільки дещо іншу структуру імпорту й експорту продукції, але й можливість створювати конкурентоздатну продукцію в області літакобудування, важкого верстатобудування й машинобудування, турбобудування. Так, якщо в структурі експорту України у 2010 році 45 % займали сировинні ресурси, продукція металургії, то в структурі експорту Харківського регіону 42 % – продукція машинобудування. Конкурентоздатними на світовому ринку є також різні види харчової продукції, які займають значну питому вагу в структурі промислового виробництва – 33 %. Не випадковим є той факт, що значна частина іноземних інвестицій припадає саме в харчову промисловість, а також на галузь переробки сільськогосподарської продукції [247; 248].

Слід зазначити, що при визначенні інвестиційної привабливості діючого підприємства слід враховувати також етапи його життєвого циклу. З урахуванням рівня конкурентної позиції на ринку в науковій літературі відокремлюють чотири послідовних етапи: «введення підприємства на ринок», «зростання обсягів виробництва», «зрілості (стабілізації обсягів виробництва)», «спаду обсягів продаж» [119].

Загальновизначеним періодом усіх етапів життєвого циклу підприємства вважається 20–25 років, після чого воно припиняє своє існування або може відродитись на новій основі. Взаємозалежність конкурентної позиції на ринку від етапу життєвого циклу підприємства наведена на рис. 2.9. [119; 194].

Науковці [103; 128] підходять до розгляду етапів життєвого циклу підприємства (ЖЦП) з огляду на різні стадії їх існування. Характеристика етапів ЖЦП, відповідно до рівня конкурентної позиції відображає вагомість їх впливу на інвестиційну привабливість підприємства.

Так, в роботах [119; 194] ЖЦП розглядається як послідовна зміна стану конкурентної позиції на ринку «створення– стабілізація – втрата». В періоди створення та стабілізації (перші 3 етапи) підприємство є привабливим об'єк-

том для інвестування. Рівень технічного переозброєння, проведення реконструкції, модернізації, досягнутий рівень конкурентоспроможності продукції підприємства, зростання обсягів фінансових ресурсів забезпечують привабливість об'єкта для інвестування. На останньому етапі («спаду обсягів продаж») рівень інвестиційної привабливості підприємства значно зменшується, тому що з використанням своїх потенційних можливостей воно потребує вагомих фінансових вкладень для відновлення.

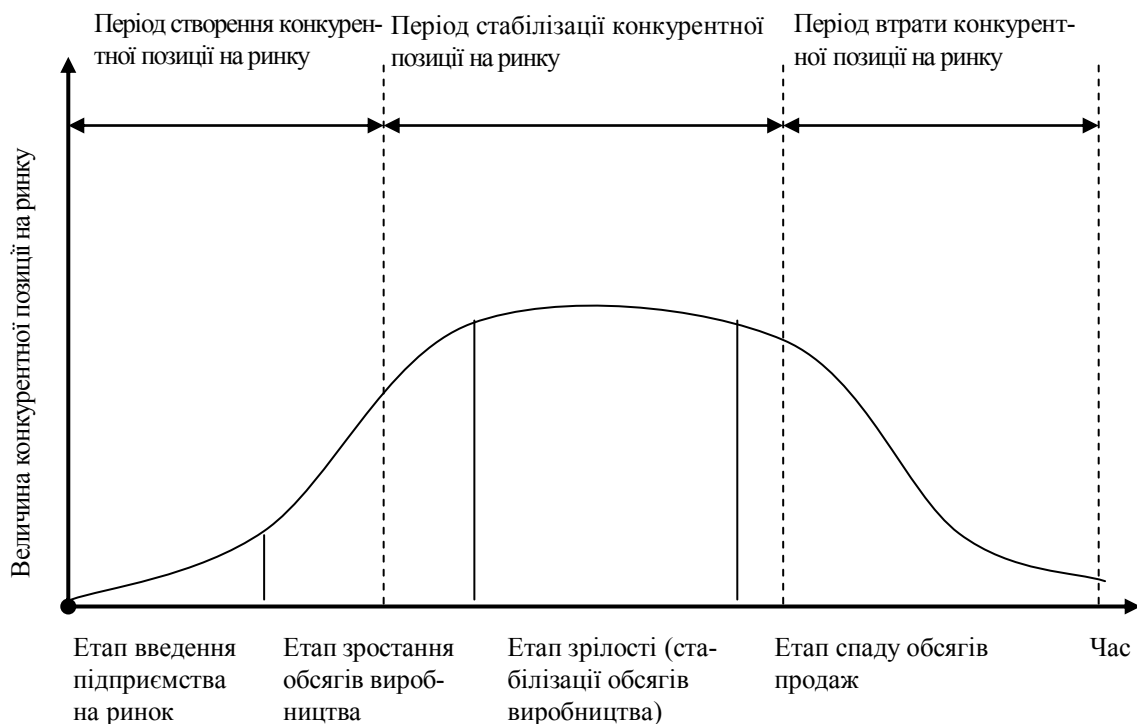


Рисунок 2.9 – Етапи життєвого циклу підприємства [119; 194, 263]

Досвід вітчизняних та закордонних науковців свідчить [35; 207; 319], що інвестиційно привабливими можуть вважатись підприємства, які знаходяться на тих етапах, коли у них збільшуються (стабілізуються) обсяги реалізації продукції, підвищується рівень ефективності використання виробничих потужностей, тобто покращуються узагальнюючі показники їх діяльності. На етапі «спаду обсягів продаж» інвестиції можуть бути неприбутковими, а їх доцільність може бути підтверджена лише достатньо високим рівнем конку-

рентоспроможності, при якому обсяг інвестицій у технічне переоснащення незначний і вкладені фінансові ресурси можуть принести інвестору прибуток в дуже короткий проміжок часу (до 2-х років). Лише при наявності та доцільності умов перепрофілювання, диверсифікації або реструктуризації підприємства, та їх перспективної ефективності процес інвестування може стати доречним і на останньому етапі функціонування. Впровадження таких суттєвих змін можуть дозволити отримати економічний ефект від збільшення обсягів реалізації за рахунок розширення номенклатури продукції зі збереженням існуючої ресурсної бази і у порівнянні з потенційними витратами на створення нового підприємства.

Розглянутий підхід щодо визначення впливу етапів життєвого циклу підприємства може бути використаний лише в умовах стабільної економіки. В сучасних економічних умовах в Україні використання цього підходу не може бути доцільним у повній мірі щодо потенційних суб'єктів інвестування. Це пояснюється певними особливостями функціонування підприємств машинобудівної галузі в структурі національної економіки, тому що при дотриманні наведеного підходу до визначення етапів ЖЦП, майже всі ці підприємства, (через те що були засновані в середині, або наприкінці минулого сторіччя), можуть бути віднесені тільки до останнього етапу («спаду обсягів продаж «). Світова економічна криза 2008 року здійснила негативний вплив на діяльність всіх підприємств України. За 2009–2010 роки велика кількість підприємств країни стали потенційними банкрутами, а діяльність близько 90% підприємств була нерентабельною. В середині 2011 року відбулись незначні позитивні зрушення в бік стабілізації економіки країни в цілому, при цьому окремі підприємства навіть збільшили обсяги реалізації продукції, і, як наслідок, значно покращили рівень своєї фінансової стійкості, а тому виникає закономірна необхідність в обґрунтуванні визначення етапів ЖЦП з урахуванням особливостей сучасних світових економічних тенденцій, при впровадженні певних заходів, як загальнодержавного так і місцевого характеру, для

оновлення, зростання обсягів виробництва і стабілізації економічної діяльності.

Для досягнення достовірних результатів соціально-економічний аналіз повинен базуватися на наступних основних принципах: 1) системності – обліку витрат і результатів у всіх суміжних галузях; 2) комплексності – всебічному аналізу системи з урахуванням факторів впливу як внутрішнього, так і зовнішнього оточення; 3) порівнянності альтернативних варіантів з урахуванням фактору часу; 4) адаптивності – можливості пристосувати отримані результати до змін умов, характеру навколишнього середовища залежно від часу існування і реалізації інноваційних та інвестиційних проектів і програм підприємства [246].

Процес прийняття інвестиційних рішень завжди знаходиться у сфері невизначеності досягнення кінцевого результату, тобто під впливом різноманітних ризиків. Для їх врахування, в умовах складності самого процесу реалізації інвестиційного процесу, вкрай необхідним постає питання визначення кола ймовірних ризиків та розробка певних заходів щодо мінімізації їх впливу.

Поняття ризику, його складові та характеристики у сучасній науковій літературі набуває різноманітного тлумачення. Це можна пояснити, багатомірністю, багатофакторністю та багатоаспектністю цього явища, а також різноманітністю в залежності від певних особливостей умов господарювання окремого суб'єкта господарювання. Ризик – це дуже складне явище, але з ним необхідно рахуватись у будь-якій сфері діяльності [5;17; 1; 71].

В різних мовах поняття ризику має одну загрозливу об'єднуючу складову і означає: круча, скеля – грецькою; небезпека, загроза, лавірування між скель – італійською; загроза, ризикувати – французькою, тобто буквально – об'їжджати кручу, скелю [72, с.227]. Поняття ризику в тлумаченнях різних науковців представлено в табл. 2.7.

Таблиця 2.7 –Визначення поняття «ризик»

| Автор(и) | Поняття |
|---|--|
| Стоянова Е.С. | Ризик – це ймовірність виникнення збитків або недоодержання прибутків порівняно з варіантом, що прогнозується. Ризик – це втрати, пов'язані зі специфікою тих чи інших явищ природи та видів діяльності [249, с.36] |
| Грабовий П.Г. та ін. | Під ризиком розуміють імовірність (загрозу) втрати підприємством частини своїх ресурсів, недоодержання прибутків або появи додаткових втрат у результаті здійснення певної виробничої та фінансової діяльності. [69, с.24] |
| Гранатуров В.М. Шевчук О.Б. | Ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності в ситуації неминучого вибору, в процесі якої є можливість кількісно та якісно оцінити ймовірність досягнення передбачуваного результату, невдачі і відхилення від мети 72, с.17; 76 с.46] |
| Буянов В.П., Кірсанов К.А., Михайлов Л.А. | Ризик – це “випадковість – те, що може трапитись, але не обов'язково повинно трапитись” [18, с.14] |
| Альгін А.П. | Ризик – це діяльність, пов'язана з подоланням невизначеності у ситуації з неминучим вибором, у процесі якого є можливість оцінити ймовірності досягнення передбачуваного результату, невдач та відхилень від поставленої мети. [5, с.24] |

Усі наведені тлумачення поняття ризику підкреслюють складові його характеристики небезпеки та ймовірності втрат. Ці визначення поняття ризику, на думку автора, не повністю розкривають його зміст. Для всебічного розгляду цього питання необхідно врахувати вплив усіх існуючих факторів ризикту внутрішнього і зовнішнього середовища.

В сучасних умовах господарювання різноманітні економічні процеси завжди супроводжуються елементами невизначеності конкурентного середовища, а це може призвести до невизначеності рішення щодо ймовірності

початку процесу інвестування. Таким чином, підход до визначення впливу відповідних ризиків повинна враховувати їх кількісну та якісну складові.

Аналізуючи наведені в табл. 2.7 тлумачення науковців поняття ризику, на нашу думку, визначення авторів Гранатурова В.М. та Шевчука О.Б. [72; 76] найбільше розкриває його зміст, з огляду на сучасні проблеми економічного середовища і умови господарювання.

Обґрунтування системи існуючих ризиків повинне створити певні умови для створення можливості використання методів та прийомів управління ними на основі визначення відповідного ступеню впливу. Виходячи з системного підходу до діяльності підприємства та прийняття інвестиційного рішення як «чорного ящика», ризики залежно від причин їх виникнення можуть бути зовнішніми та внутрішніми [133].

До зовнішніх ризиків слід віднести ризики пов'язані, насамперед, з впливом рівня інвестиційної привабливості країни, з урахуванням факторів впливу існуючого законодавства, податкового тиску, наявності кризових явищ загальнодержавного характеру, регуляторної політики, стану кредитної сфери і форс-мажорні обставини і ситуації.

Вплив внутрішніх ризиків, навпаки, проявляється лише в результаті фінансово-господарської діяльності суб'єктів господарювання за рахунок впливу факторів ефективності економічної, фінансової та інвестиційної стратегії підприємства, більшою мірою залежать від рівня та якості управління, рівня ефективності використання виробничого та робочого потенціалу та наявності стійких ринків збуту продукції, що виробляється.

Серед факторів, які найчастіше становлять небезпеку в реалізації інвестиційних проектів (кризового рівня), слід назвати: технічні аварії, вибухи, пожежі, витік конфіденційної інформації, реклаमाції на якість продукції, збої в комп'ютерній мережі (інформаційній системі) управління підприємством, кримінальні події, стихійні лиха, різке загострення конкуренції на ринку, ворожість влади, смерть ключового фахівця проекту.

До цих об'єктивних факторів слід додати кілька характерних для України потенційних причин ризику, серед яких можуть бути: різка зміна законодавства, необов'язковість і безвідповідальність партнерів, нечесна конкуренція, зв'язки менеджерів з криміналітетом [70; 133; 316].

В умовах сучасного господарювання реалій української економіки питання врахування інвестиційних ризиків постає достатньо гостро через недосконалість системи практичного застосування існуючих регуляторних процедур, високий рівень податкового тиску та коливання курсу національної валюти. Тому для інвесторів, які планують вкладати кошти в вітчизняні підприємства особливо актуальною постає проблема можливості врахування ймовірних інвестиційних ризиків. Всі особливості умов сучасного господарювання та наведені фактори впливу на рівень інвестиційної привабливості підприємства доцільно врахувати при визначенні комплексного показника інвестиційної привабливості підприємства.

2.3. Існуючі методичні підходи до оцінки інвестиційної привабливості підприємства

Проблеми активізації інвестиційних процесів в умовах сучасного господарювання, пов'язаного з великою кількістю впливів зовнішнього та внутрішнього характеру на рівень інвестиційної привабливості підприємства обумовлюють необхідність використання методичних підходів для визначення та оцінки його інвестиційної привабливості. Основною ціллю будь-якого об'єкту інвестування є залучення інвестиційних коштів для розширення своєї господарської діяльності, підвищення ефективності використання виробничих потужностей і, як наслідок, підвищення власного рівня інвестиційної привабливості. При цьому методичні підходи до такої оцінки повинні відповідати сучасним вимогам економічної науки, а їх впровадження проводитись з використанням методів експрес-аналізу або застосуванням методик більш глибокого аналізу, на основі розрахунку показників діяльності, які відображають динаміку їх змін.

Використання таких методик дозволяє своєчасно виявляти проблемні напрямки і ділянки в процесі господарювання підприємства, а також визначати причини, які їх зумовили, але в кінцевому рахунку, не дають підстав для обґрунтування висновків про загальний рівень ефективності фінансово-господарської діяльності, його потенційні можливості і потужності та рівень інвестиційної привабливості. Саме визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства дає змогу вирішити цю проблему, бо поєднує в одному показнику велику кількість чинників з різноманітними характеристиками.

Існує достатня кількість розроблених підходів до визначення інтегрального показника для оцінки інвестиційної привабливості підприємства, при цьому можуть бути використані різні фінансово-економічні показники функціонування підприємства протягом певного періоду [24; 40; 46; 87; 91; 124; 129; 135; 178; 179; 180; 315; 317].

Широкого розповсюдження для оцінки фінансового стану підприємства отримали методики, що базуються на аналізі системи фінансових показників. При всьому розмаїтті запропонованих в вітчизняній та закордонній літературі методик з використанням фінансових коефіцієнтів їх головні відмінності визначаються наступними обставинами:

- кількістю фінансових коефіцієнтів, що використовуються в аналізі;
- визначенням оцінки вагомості цих показників;
- методами отримання узагальнюючої оцінки фінансового стану підприємства [34, с.269].

До введення Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та фінансової звітності [210; 211; 212] для оцінки інвестиційної привабливості підприємства в Україні використовувалась «Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» [178], яка була затверджена наказом Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій №22 від 23.02.1998 р.

За визначеннями наведеними в Методиці «інвестиційна привабливість підприємства» трактується як рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного підприємства, яке може визначатися чи оцінюватися значеннями відповідних показників, у тому числі інтегральної оцінки [178].

Метод інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій має такі посилення. Перше полягає в тому, що одне окремо взяте підприємство, незалежно від його підпорядкованості або інвестиційної не-привабливості цілого регіону, може бути інвестиційно привабливим, тобто для особливо стратегічного інвестора у більшості випадків немає значення рівень розвитку регіону, в якому розташований об'єкт інвестування, його минулі зв'язки з партнерами тощо [178]. Другим посиленням цього методу, яке зумовлене особливостями математичних операцій (правилами рангової кореляції), є те, що фактичне значення показника із вказаного переліку розглядається як елемент множини однойменних показників [178]. У цій множині мають бути відображені стан і особливості прояву конкретного чинника за теперішніх умов, розмір цієї множини визначається двома граничними значеннями, в межах яких і існує показник, зазначені граничні значення постійно коригуються, метод передбачає складання різних щодо одиниць виміру показників. [178].

При використанні даної методики інтегральна оцінка інвестиційної привабливості поєднує в собі значення показників, які враховуються у відповідності до їх вагомості, при цьому фактичне значення показника із переліку розглядається як елемент множини однойменних показників. Загальна кількість показників у методиці 26, які згруповані у 6 груп, з врахуванням вагомості кожного окремого показника як в групі та і кожної групи в цілому.

Основні групи показників запропоновані даною методикою зведено у вигляді табл.2.8. Для визначення показників перших п'яти груп коефіцієнтів використовують дані фінансової звітності (форми № 1, 2 і 5), для коефіцієн-

тів групи 6, окрім даних фінансової звітності (форми № 2 і 3), використовують також дані ринку цінних паперів.

Таблиця 2.8 – Показники інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємства по групах за державною методикою 1998 року

| Групи | Показники |
|--|--|
| 1 | 2 |
| 1. Показники майнового стану. | Активна частина основних засобів Коефіцієнт зносу основних засобів Коефіцієнт оновлення Коефіцієнт вибуття |
| 2. Показники фінансової стійкості (платоспроможності). | Рівень фінансової стійкості Маневреність робочого капіталу Коефіцієнт незалежності (автономії) Коефіцієнт фінансової стабільності Коефіцієнт фінансової стійкості Показник фінансового левериджу (важеля) |
| 3. Показники ліквідності активів | Коефіцієнт покриття. Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості Коефіцієнт абсолютної ліквідності |
| 4. Показники прибутковості | Прибутковість активів Прибутковість власного капіталу Прибутковість реалізованої продукції Прибутковість інвестицій |
| 5. Показники ділової активності | Продуктивність праці Фондовіддача Оборотність оборотних активів Оборотність запасів Оборотність власного капіталу Оборотність основного капіталу |
| 6. Показники ринкової активності | Рентабельність акцій Дивідендна дохідність акції Коефіцієнт цінності акцій |

Складено на підставі [178]

Усі наведені у групах показники є достатніми для визначення загального інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства. У разі потреби кількість показників можна корегувати.

При розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості усім групам показників, а також показникам, розміщеним у цих групах, присвоюються, залежно від їх вагомості, відповідні числові значення. [178].

При встановленні вагомості показників та відповідних груп використовується метод експертних оцінок, але сама методика не містить пояснення обрання такого підходу і обґрунтування чому вагомість показників визначається саме емпіричним шляхом наближення їх до фактичного рівня.

Експертним оцінюванням визначають вагомість груп показників, а також вагомість показників у групах. Наприклад, вагомість груп, %: I – 20; II – 20; III – 10; IV – 8; V – 15; VI – 27; вагомість показників першої групи, %: 1.1 – 10; 1.2 – 40; 1.3 – 30; 1.4 – 20; вагомість можна коригувати.

Визначення інтегрального показника інвестиційної привабливості здійснюється за формулою

$$I = \frac{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n R_{ij}^{(i)} \bar{B}_{ij}}{\sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \bar{B}_{ij}}, \quad (2.1)$$

де m – число груп;

n – кількість показників;

\bar{A}_{ij} – вагомість j -го показника у i -тій групі з урахуванням групової вагомості;

$R_{ij}^{(t)}$ – ранжоване значення j -го показника з i -ої групи.

Врахування вагомості j -го показника i -тої групи визначається за формулою

$$\bar{A}_{ij} = \frac{B_{ij} \times \tilde{A}_i}{100}, \quad (2.2)$$

де $\overline{\hat{A}_{ij}}$ – значення вагомості j -го показника у i -тій групі;

Γ_i – значення групової вагомості.

Ранжування значення j -го показника з i -тої групи групи здійснюється по формулі

$$R_{ij}^{(t)} = \frac{|F_{ij} - P_{ij \min(\max)}^{(t)}|}{\Delta_{ij}}, \quad (2.3)$$

де F_{ij} – фактичне значення показника відповідно до прийнятих множин j -их показників у i -их групах;

$P_{ij \min(\max)}^{(t)}$ – значення екстремальних показників, які задаються залежно від напрямку оптимізації; при $t = 1$ приймається мінімальне значення $P_{ij \min}^{(1)}$, при $t = 2$ – максимальне $P_{ij \max}^{(2)}$.

При $t = 1$ значення $P_{ij}^{(t)}$ максимізується, при $t = 2$ – мінімізується.

Для розрахунку показників згідно приведеної методики використовуються дані фінансової звітності підприємства. Для розрахунку інтегрального показника інвестиційної привабливості (фінансового стану) підприємства розроблено програмний комплекс для персонального комп'ютера – INTEGRAL [178]. Алгоритм базується на методах математичної статистики (варіаційний аналіз).

На основі вихідних даних зі стандартних форм фінансової звітності спочатку розраховують показники за всіма підприємствами. Фіксують мінімальне та максимальне значення й напрямки оптимізації кожного показника – min (max) [178]. Результат розрахунку – інтегральний показник інвестиційної привабливості – наводиться в балах. Рейтинг підприємств визначається в порядку зменшення результатів [178].

Розрахунок інтегрального показника оцінки інвестиційної привабливості, що проводиться за вищенаведеною методикою, має такі переваги:

– по-перше в результаті розрахунку інтегрального показника об'єднуються впливи різних за назвою, суттю, одиницями виміру, вагомістю та іншими характеристиками фактори;

– по-друге перелік показників, які аналізуються охоплює практично всі напрямки господарської діяльності підприємства.

– по-третє метод у простому та наочному поданні забезпечує достатньо об'єктивне представлення фінансової ситуації підприємства, в яке планується вкладання інвестицій.

Але при цьому, слід зазначити, що впровадження та практичне використання «Методики інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» [178] може виявити такі її недоліки:

1) в посиланнях методики відзначено ймовірне врахування привабливості регіону та галузі, але етапи, облік та розрахунок цих факторів в методиці взагалі не наведено;

2) не наведено меж можливих значень інтегрального показника, впливу факторів зовнішнього та внутрішнього характеру;

3) не враховано впливу зовнішніх факторів на вагомість груп показників;

4) до методики не були включені показники ліквідності і платоспроможності, врахування яких дозволило б отримати більш повну характеристику рівня фінансового стану підприємства, особливо в сучасних реаліях господарювання українських підприємств;

5) на основі використання методики, за рахунок опрацювання великих масивів чисел не представляється можливим проведення експрес-аналізу діяльності підприємства, що унеможлиблює проведення оперативного оцінювання його інвестиційної діяльності.

6) складність розрахунків через наявність великої кількості показників у групах;

7) для застосування методики необхідне спеціальне програмне забезпечення INTEGRAL [178].

Підсумовуючи вищесказане, на погляд автора, використовуючи дану методику слід визначити певну кількість інтегральних показників стосовно окремих підприємств України, з урахуванням специфіки їх діяльності. Отриманий масив даних розрахунків інтегральної оцінки дозволить визначити певну шкалу значень показника щодо підприємств різної галузевої направленості, тобто визначити нормативні межі показника залежно від виду діяльності підприємств України.

Наступну спробу розробки методичного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємства зробили, Іванов А.П., Кравченко Ю.Я., Мендрула О.Г., Шелудько В.М. які додали до вищеперерахованих показників ще капіталізовану вартість, показник співвідношення ринкової і балансової вартості акцій, коефіцієнт ліквідності акцій [109, с. 253].

На заході досить розповсюдженим є метод рейтингової оцінки. Найбільш популярнішими є: Fortune 500, Global 1000, BusinessWeek 1000. Вони оцінюють інвестиційну привабливість, виходячи з фінансово-господарських показників підприємств: об'єми доходів, прибутків, активів; ефективність інвестицій; збільшення прибутків, доходів, працівників; рівень ринкової вартості компанії [154].

Майже всі методи передбачають розрахунок коефіцієнта ліквідності, коефіцієнта використання ресурсів, коефіцієнта частки позикових засобів, коефіцієнта прибутковості, деколи аналітики визначають норму прибутку на акціонерний капітал. Але при цьому не визначають природу походження прибутку та доходу. Тобто не проводять аналіз за видами діяльності. Також проблемою є методика підрахунку основних показників діяльності підприємства.

Кожна галузь характеризується своєю специфікою процесу виробництва та отримання доходу від господарської діяльності. Тому при аналізі підприємств різних галузей необхідно враховувати дані специфічні характеристики з метою ефективного оцінювання діяльності. Оскільки їх прибуток залежить від різної структури витрат та факторів впливу на їх діяльність, а та-

кож від основного виду діяльності даного суб'єкта господарювання, тому що одні й ті ж прибутки можуть бути охарактеризовані по різному.

Тому базовий підхід до аналізу промисловості повинен бути скорегований відповідно до характеристик кожної окремої галузі та індивідуально до кожного підприємства. При проведенні аналізу інвестиційної привабливості діяльність будь-якого підприємства та його структурних підрозділів слід аналізувати індивідуально.

Після введення Положень (стандартів) бухгалтерського обліку та фінансової звітності Макарій Н. [152] була зроблена спроба допрацювати та привести у відповідність «Методику інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій» [178] згідно з вимогами нових стандартів фінансової звітності, тобто розрахунок показників згідно вимог нових стандартів фінансової звітності.

Нові розрахунки дозволяють визначити показники по групах, які були розглянуті у попередній методиці і їх обчислення дає змогу проведення аналізу фінансового стану підприємства за традиційною методикою. При цьому сама сутність методики не претерпіла значних змін, тобто віщеперелічені недоліки усунуті не були, а тому і сама методика також має досить обмежений характер. Також, слід окремо відзначити, що в посилання методики відсутнє обґрунтування визначення граничних меж інтегрального показника.

Дещо пізніше на державному рівні було реалізовано декілька методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Ці спроби були реалізовані у Методиці оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних галузях економіки та в розрізі регіонів, рейтингової оцінки інвестиційної привабливості галузей регіонів та суб'єктів господарювання, яка була затверджена наказом Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України від 25.03.2004 [140] та від 17 липня 2006 року [179] і спрямована на оцінювання більшою мірою суб'єктів

господарювання державної форми власності, а для підприємств іншої форми власності носить лише рекомендаційний характер.

При здійсненні рейтингової оцінки інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання за даною методикою 2004 року запропоновано розглядати наступні п'ять груп факторів:

- економічні показники (18 показників);
- розвиток інфраструктури (9 показників);
- фінансові показники (9 показників);
- людські ресурси (10 показників);
- підприємництво (2 показники).

В 2006 році з цього переліку було виключено групу факторів «фінансові показники», складові якої були включені в першу групу «економічні показники».

Базою для визначення рівня інвестиційної привабливості за даною методикою [179] є показники, які характеризують результати, досягнуті у звітному періоді, а також відносні показники, що відображають динаміку змін за всіма напрямками інвестиційної діяльності. Показники розраховуються відношенням показників звітного періоду до аналогічних показників за відповідний період минулого року. Перелік показників може уточнюватися та коригуватися залежно від їх актуальності на певний період часу.

Юхимчук С.В. та Супрун С.Д. для забезпечення можливостей порівняння фінансової привабливості різних підприємств запропонували використання матриці попереднього обґрунтування інвестиційних пріоритетів (рис. 2.10) [313], що передбачає розрахунок інтегрального показника, який дає змогу визначити кількісну оцінку показників фінансово-господарської діяльності підприємств.

| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| активів додатні значення | Середній пріоритет для інвестування: висока частка позикового капіталу, низька кваліфікація керівників => забезпечення стійких темпів внутрішнього зростання | Високий пріоритет для інвестування: висока віддача на інвестований капітал, здатність до самофінансування => максимізація прибутку та ринкової вартості підприємства |
| | Низький пріоритет для інвестування: висока частка позикового капіталу, високий рівень операційного левериджу => реструктуризація підприємства | Середній пріоритет для інвестування: високий рівень операційного левериджу, неадекватний маркетинг => пошук секрету дохідності, досягнення беззбиткової діяльності |
| Рентабельність від'ємні значення | від'ємні значення | додатні значення |
| Вартість чистих активів | | |

Рисунок 2.10 – Матриця попереднього обґрунтування інвестиційних пріоритетів [313]

Розрахунок показників згідно цієї методики здійснюється на основі даних фінансової і статистичної звітності підприємства, за рахунок формування набору критеріїв. Такий набір критеріїв передбачає проведення аналізу кількісних показників $F(x_1...x_n)$, які допомагають всебічно здійснити процес оцінювання.

Складовими показника $F(x_1...x_n)$ можуть бути такі групи показників (вектори оцінки):

$f(x_1)$ – показник ліквідності активів підприємства;

$f(x_2)$ – показник фінансової стійкості підприємства;

$f(x_3)$ – показник оборотності активів підприємства;

$f(x_3)$ – показник прибутковості використовуваних активів підприємства;

$f(x_5)$ – галузева приналежність підприємства на основі середньо – галузевого рівня прибутковості використання активів;

$f(x_6)$ – регіональна інвестиційна привабливість на основі попереднього групування областей України;

$f(x_7)$ – стадія життєвого циклу підприємства тощо.

Важливим моментом формування системи показників у матричній моделі є умова дотримання однакової кількісної наповнюваності всіх груп пока-

зників, тобто якщо вектор $f(x_I)$ представлено трьома показниками, то останні також повинні містити в собі лише три показники. Матрична форма, яка використана для відображення рівня інвестиційної привабливості дуже зручна і забезпечує наочну інтерпретацію кінцевих результатів.

Врахування показників пропонується здійснювати шляхом складання підсумкової матриці $E(n \times m)$, кількість рядків якої визначається числом кількісних показників, що оцінюють фінансовий стан підприємства (наприклад, $n = 4$), а кількість стовпчиків матриці – кількістю складових, які забезпечують коректне визначення відповідних кількісних показників (наприклад, $m = 3$). Таким чином, матриця E при $n = 4$ та $m = 3$ матиме вигляд

$$E = \begin{bmatrix} e_{11} & \cdots & e_{13} \\ \vdots & \ddots & \vdots \\ e_{41} & \cdots & e_{43} \end{bmatrix} \quad (2.4)$$

Складові матриці в залежності від відповідності їх фактичних значень нормативним діапазонам знаходяться в граничних межах від 0 до 1.

Для вказаного варіанта системи показників оцінки інвестиційної привабливості застосована така шкала якісної інтерпретації кількісних характеристик матриці:

- якщо сума елементів матриці $E < 2$, то підприємство має кризовий фінансовий стан;
- якщо сума елементів матриці E знаходиться в інтервалі від 3 до 8, то підприємство має нестійкий фінансовий стан;
- якщо сума елементів матриці E знаходиться в інтервалі від 9 до 12, то підприємство має стійкий фінансовий стан.

Отже, інвестиційно привабливим слід вважати підприємство зі стійким фінансовим станом. У разі, якщо сума елементів матриці E менша за 9, можна зробити висновок, що дане підприємство не є привабливим як об'єкт інвестування.

Таким чином, з врахуванням шкали оцінки, що відповідає побудованій системі показників, у середньому протягом досліджуваного періоду сума елементів матриці за річними даними становила 7. Це вказує на те, що підприємство має нестійкий фінансовий стан і середній рівень інвестиційної привабливості.

Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств має перевагу в тому, що вона є досить простою у використанні та має шкалу, за якою можна визначити фінансовий стан підприємства. Крім того, вона дозволяє реалізувати процедуру рейтингового оцінювання інвестиційної привабливості підприємств.

Вагомою перевагою цього методу є можливість вибору кількісних і якісних показників для конкретного підприємства в залежності від виду його діяльності і всі вибрані для аналізу показники мають конкретні рекомендовані значення та граничні межі. При цьому в методиці існують певні обмеження, тобто якщо показник матриці знаходиться в рекомендованих граничних межах, або більше, то його значення дорівнює 1, якщо ні – то 0. Інвестиційно привабливим автори методу [313] вважають підприємство, в якого сума елементів матриці буде перевищувати 9.

До переваг цього методу слід віднести:

- 1) зручність і простота;
- 2) в розрахунку використовується невелика кількість показників, на основі даних лише 2-х форм звітності.

До недоліків слід віднести відсутність обґрунтування вибору системи показників, та вимоги до кількісного складу груп показників, які значно обмежують застосування даної методики.

Методика А.О. Єпіфанова [87] оцінює інвестиційну привабливість підприємства з урахуванням двох аспектів: інвестиційної привабливості підприємства та інвестиційної привабливості галузі, при цьому аналіз може проводитися за суб'єктами господарювання різних організаційно-правових форм.

Даний аналіз проводиться за наступним алгоритмом:

- 1) оцінка інвестиційної привабливості галузі;
- 2) оцінка інвестиційної привабливості підприємства;
- 3) матричне позиціонування підприємства;
- 4) порівняльний аналіз та вибір оптимального об'єкта для інвестування.

Загальну оцінку привабливості галузі запропоновано визначати за формулою

$$\Pi_{\Gamma} = \Pi P_{\Pi} + \Pi P_{\Pi}, \quad (2.5)$$

де ΠP_{Π} – оцінка перспектив зростання попиту на продукцію;

ΠP_{Π} – оцінка перспектив рентабельності.

На першому етапі оцінюються можливі зміни у сформованих тенденціях попиту у короткостроковому і довгостроковому періодах. Для цього використовується шкала бальних оцінок факторів попиту – рівень концентрації, ступінь відновлення технології, темпи зростання галузі тощо. За кожним фактором виставляється оцінка (від 0 до 3) відповідності ступеня їхнього впливу на перспективу попиту на основі експертного оцінювання [87].

Враховуючи кількість всіх факторів, які визначають інвестиційну привабливість галузі, максимальна кількість балів становить 60, таким чином [87]:

- якщо $\Pi_{\Gamma} \leq 20$, то дану галузь треба вважати галуззю з низькою інвестиційною привабливістю [61];
- якщо $20 < \Pi_{\Gamma} \leq 40$, то дану галузь треба вважати галуззю із середньою інвестиційною привабливістю [61];
- якщо $40 < \Pi_{\Gamma} \leq 60$, то дану галузь треба вважати галуззю з високим ступенем інвестиційної привабливості [87].

Другим етапом аналізу інвестиційної привабливості залежно від галузевої специфіки є оцінка інвестиційної привабливості підприємства, що може бути реалізована за алгоритмом матричного оцінювання.

Третім етапом аналізу є матричне позиціонування підприємств. Однією з форм представлення позицій підприємств у сфері інвестиційної привабливості може бути модель матриці МакКінсі, яка дозволяє розміщувати підприємства у відповідні квадранти залежно від рівня інвестиційної привабливості як галузі, так і самого підприємства.

Розмір матриці по вертикалі задамо показником привабливості галузі, а по горизонталі – оцінкою інвестиційної привабливості підприємства. Суми бальних оцінок по вертикальній осі варіюватимуться в межах 60. Дана модель складається з чотирьох секторів, кожен з яких відповідає визначеному рівню інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання (рис. 2.11).

| | | | | |
|-----------------------------------|---|----------|-----------|---------|
| Інвестиційна привабливість галузі | 60 | I | II | III |
| | 40 | IV | V | VI |
| | 20 | VII | VIII | IX |
| | | кризовий | нестійкий | стійкий |
| | Інвестиційна привабливість (фінансовий стан) підприємства | | | |

Рисунок 2.11 – Матриця оцінки інвестиційної привабливості підприємств з врахуванням галузевої специфіки [87]

Перший сектор матриці, до якого входять II, III, VI квадранти, – це сектор «високої інвестиційної привабливості». У підприємства, що увійшли до даного сектора, треба інвестувати кошти та утримувати вже зайняті позиції.

Другий сектор, до якого входять I і V квадранти, – це сектор «середньої інвестиційної привабливості – 1». У підприємства, що увійшли до даного сектора, можна інвестувати кошти, адже дані підприємства потребують розвитку.

Третій сектор, до якого увійшли VIII і IX квадранти, – це сектор «середньої інвестиційної привабливості – 2». Підприємства, що увійшли до даного сектора, потребують інвестицій, перш за все, на диверсифікацію виробництва.

Четвертий сектор, в який увійшли IV та VII квадранти, є сектором «низької інвестиційної привабливості». Підприємства, що увійшли до даного сектора, потребують ліквідації або реорганізації.

Четвертим, останнім, етапом аналізу є порівняльний аналіз та вибір оптимального об'єкта інвестування [87].

Головною перевагою даної методики є можливість вільної ідентифікації привабливості підприємств залежно від сектора розташування і розробка рекомендацій для прийняття рішень. Крім того, дану методику можна реалізувати і для оцінки інвестиційної привабливості території, замінивши галузеві оцінки на територіальні. Недоліком зазначеної методики є неврахування факторів ризику, вплив яких суттєвий, особливо в умовах антикризового управління, і ігнорування яких, значно спотворює результати оцінки інвестиційної привабливості.

Методика розроблена групою науковців В.М. Гриньовою, В.О. Коюдою, Т.І. Лепейко, О.П. Коюдою, О.П. Великим [75] також достатньо цікава з точки зору оцінки рівня інвестиційної привабливості підприємства, яка за даною методикою здійснюється в два етапи:

- 1) розрахунок інтегрального показника за кожним підприємством окремо на підставі фінансової та бухгалтерської звітності;
- 2) визначення оцінки інвестиційної привабливості підприємства шляхом корегування інтегрального показника, розрахованого на першому етапі з урахуванням привабливості на мезоекономічному рівні, впливу результатів фінансово-господарської діяльності та ризиків діяльності підприємства.

Сама послідовність та змістовність визначення загальної оцінки викликає велику зацікавленість. На думку автора, підхід до визначення рівня інвестиційної привабливості підприємства дійсно повинен бути наближеним до

експрес-аналізу для оперативного реагування та прийняття корегуючих управлінських рішень і як наслідок підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Інтегральний показник за цією методикою пропонується визначати за допомогою 5 груп показників (загальна кількість показників становить 45). За методологією визначення інтегральний показник пропонується розраховувати з урахуванням значимості всіх груп показників з використанням методу ранжування, який в свою чергу базується на застосуванні методу експертних оцінок, тобто методу рангової кореляції. Наступним кроком отримане значення показника корегують, враховуючи вплив мезорівня, галузі та зовнішніх та внутрішніх ризиків.

На думку автора, значною перевагою цього методу є спроба врахування дуже вагомих факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища на рівень інвестиційної привабливості підприємства та урахування впливу ризиків. Головним недоліком є необхідність розрахунку великої кількості показників які певною мірою взаємодоповнюють, а деякі, взагалі дублюють один одного. Також не зовсім зрозумілою складовою комплексного показника є визначення загальної оцінки управління підприємством за рахунок проведення аналізу руху грошових коштів згідно стадії життєвого циклу підприємства. Дійсно цікавою розробкою даної методики є врахування впливу ризиків.

З огляду на вищевикладене, особливої уваги заслуговує методичний підхід до моделювання рівня кредитоспроможності методом кореляційно-регресійного аналізу та індексним методом, який був розроблений кафедрою банківської справи Національного аграрного університету за даними понад 200 балансів 80 підприємств різної спеціалізації [297]. На першому етапі було досліджено тісноту зв'язку між значеннями десяти фінансових коефіцієнтів і станом кредиторської заборгованості кожного з 80 підприємств. Для шести фінансових показників із десяти тіснота зв'язку виявилась статистично достовірною. Це такі поширені у практиці фінансового аналізу показники: коефіцієнти абсолютної, швидкої та загальної ліквідності; співвідношення між ліквід-

ними й низьколіквідними активами; коефіцієнт фінансової автономії; співвідношення між власними оборотними коштами та зобов'язаннями. Ці коефіцієнти не дублюють, а взаємодоповнюють один одного, відображуючи водночас структуру як активів, так і пасивів балансу.

За даними шести наведених коефіцієнтів визначається єдиний інтегральний показник фінансового стану підприємства $I_{\text{фс}}$. Його кількісні межі – від нуля до одиниці. Чим ближче його значення до одиниці, тим кращий фінансовий стан підприємства, а отже, ризик банку під час надання йому кредиту мінімальний. Були запропоновані такі групи підприємств за рівнем ризику:

- мінімальний ризик ($I_{\text{фс}} > 0,9$);
- помірний ($0,8 < I_{\text{фс}} < 0,9$);
- середній ($0,7 < I_{\text{фс}} < 0,8$);
- граничний ($0,6 < I_{\text{фс}} < 0,7$);
- неприпустимий ризик ($I_{\text{фс}} < 0,6$).

Щоб уможливити зіставлення обраних шести фінансових коефіцієнтів між собою, нормативні значення яких суттєво коливаються від 0,25 (абсолютна ліквідність) до 2 (загальна ліквідність), при визначенні інтегрального показника автори пропонують застосовувати індекси.

Для подальшого розрахунку інтегрального показника враховуються такі обмеження: добуток значення фінансового коефіцієнта та його індексу має становити від нуля до одиниці. Ці обмеження означають: 1) перевищення мінімального нормативного рівня за будь-яким коефіцієнтом більш як на 25 % не враховується, тобто нормативний рівень за умов його перевищення в межах 25 % розглядається як оптимальний; 2) із подальшого розгляду виключаються (ототожненням з нулем) показники з від'ємним значенням. [297].

Критичний аналіз відомих методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємств свідчить про наступне:

– значний обсяг первинної інформаційної бази, на підготовку та обробку даних якої необхідні суттєві витрати часу та фінансів; збір і обробка первинної статистичної інформації вимагають проведення спеціальних додатко-

вих досліджень;

- відсутня чітка структура аналізу та етапам послідовності здійснення оцінок та їх інтерпретації;

- методологія оцінки інвестиційної привабливості не орієнтована на управління, а є лише інструментом фрагментарної статичної фіксації розміру та рівня використання фінансових ресурсів підприємства;

- методи оцінки інвестиційної привабливості переважно не враховують ступінь залучення підприємства до процесу інвестиційного розвитку країни (регіону, галузі) та специфіку його діяльності.

Даний напрям досліджень ще потребує вдосконалення та подальшої розробки проблемно-орієнтованих методичних підходів, які базуються на багатоаспектних моделях оцінювання інвестиційної привабливості з урахуванням специфіки діяльності підприємства та територіальних і галузевих інвестиційних потреб розвитку.

Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити висновок, що методики, які найбільш широко застосовуються в даний момент в Україні, вузько сфокусовані тільки на діяльності підприємства і не охоплюють оцінку інвестиційної привабливості макросередовища (країни, регіону, галузі тощо) або, навпаки, тяжіють до відображення стану інвестиційного клімату над оцінкою внутрішнього середовища підприємства. Оцінка інвестиційної привабливості повинна розглядатися не тільки як узагальнюючий показник фінансового стану, але й враховувати місце підприємства в системі впливів зовнішнього та внутрішнього середовищ. При цьому, особлива увага повинна приділятися не тільки вибору методичного підходу до оцінки інвестиційної привабливості підприємства, а також їх змістовної частини, тобто так званому набору факторів, на якому базується формування кінцевого інтегрального показника.

Велика кількість авторів приділяють значну увагу розробці та впровадженню методик оцінки інвестиційної привабливості на регіональному та галузевому рівні, але, на наш погляд, це не вирішує кінцевої мети вибору об'єкту інвестування. В сучасних умовах подолання економічної кризи із застосуванням антикризових заходів вагомість інвестиційних процесів набула

вирішального значення для економіки країни в цілому. Інвестиції – це складова загальної фінансової стратегії підприємства (регіону, галузі, країни), що полягає у вкладанні всіх видів майнових та інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності, у результаті якої створюється прибуток (дохід) та досягається соціальний ефект.

В загальному класифікаційному аспекті інвестицій не враховано дуже вагомої її складової – інвестиції в наукові дослідження, знання, інтелект. Інтелектуальні інвестиції на сучасному етапі можуть бути самостійною складовою в класифікаційному ряді основних видів інвестицій, завдяки розвитку ринку інтелектуальної власності в Україні. На основі цього запропонована уточнена загальна схема критеріїв класифікації інвестицій з урахуванням інтелектуальної складової.

В умовах невизначеного конкурентного середовища інвестиційна політика держави повинна знаходитись у нерозривному взаємозв'язку з інвестиційною політикою галузі, регіону та підприємства. Інвестиційна політика підприємства є складовою загальної фінансової стратегії підприємства, що полягає у виборі та впровадженні ефективних шляхів розширення обсягу активів для забезпечення головних напрямків його діяльності, підвищення рівня фінансової стійкості, платоспроможності, виробничого потенціалу підприємства та впровадження інноваційних технологій з метою забезпечення високих темпів його розвитку і зростання економічного потенціалу фінансово-господарської діяльності.

Розвиток та формування інвестиційної політики підприємства здійснюється у сфері взаємопов'язаних інтересів як самого підприємства, так і його потенційних інвесторів. Можливість залучення інвестицій залежить від розуміння та урахування інтересів партнерів, від можливості визначення об'єкту інвестування з позиції інвестора та оцінки рівня інвестиційної привабливості цього об'єкта. Інвестиційна привабливість підприємства – це комплексна характеристика фінансово-господарської та управлінської діяльності підприємства, перспектив розвитку та рівня ефективності залучення інвестиційних ресурсів з урахуванням факторів ризику, зовнішніх і внутрішніх впливів.

На інвестиційну привабливість підприємства впливають перспективи розвитку, ефективність використання інвестиційних ресурсів, перспективність маркетингових досліджень, конкурентоспроможність продукції, результати фінансово-господарської діяльності та інвестиційний клімат в державі обумовлений політико-економічною ситуацією в країні та інвестиційною політикою держави. Оперативне та своєчасне прийняття управлінських рішень дає змогу обґрунтовано визначити напрямки залучення інвестицій за рахунок використання існуючого інформаційного поля шляхом перетворення його в керуючу інформацію. Процес управління інвестиційними ресурсами на підприємстві має за мету забезпечення раціонального їх розміщення в межах існуючої інвестиційної політики і є підсистемою фінансового менеджменту підприємства.

В умовах сучасного господарювання реалій української економіки питання врахування інвестиційних ризиків постає достатньо гостро через недосконалість системи практичного застосування існуючих регуляторних процедур, високий рівень податкового тиску та коливання курсу національної валюти. Тому для інвесторів, які планують вкладати кошти в вітчизняні підприємства особливо актуальною постає проблема можливості врахування ймовірних інвестиційних ризиків.

РОЗДІЛ 3

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

3.1. Дослідження економічних передумов активізації інноваційної діяльності на промислових підприємствах України

Інноваційний тип розвитку промислових підприємств стає не тільки ключовим чинником успіху, але і основною умовою виживання в умовах інноваційно-структурних перетворень.

Основою для впровадження інновацій в виробництво є власні внутрішні потреби підприємства в інноваційних змінах. Але поштовхом для впровадження інновацій в виробництво виступають фактори зовнішнього середовища, які не тільки відбивають структурні перетворення в економіці, а й створюють умови для інноваційної діяльності і таким чином впливають на потребу підприємства-новатора в інноваціях. Тому для визначення ефективності інноваційної діяльності підприємств необхідно визначити існуючі на сьогоднішній день умови здійснення інноваційної діяльності в промисловості України.

Зараз Україна відстає від більшості країн, в яких активно здійснюється інноваційна діяльність: в порівнянні з Росією витрати на наукові дослідження в розрахунку на одного науковця втричі менші, в порівнянні з Бразилією – в 18 разів, в порівнянні з Південною Кореєю – в 34 рази, з США – в 72 рази. Цей параметр нині виступає одним із найважливіших показників, який відбиває не тільки рівень інноваційного розвитку країни, а й враховується при вступі держав до Європейського Союзу.

Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [221] передбачено, що одним із основних важелів здійснення державної політики у сфері науки і науково-технічної діяльності є бюджетне фінансування. Держава має забезпечувати бюджетне фінансування наукової і науково-технічної діяльності (крім видатків на оборону) у розмірі не менше 1,7% валового внутрішнього продукту України [205, с.18–33]. При цьому передбачалося, що згадана стат-

тя закону «реалізовуватиметься поетапно, тобто в бюджеті 2010 р. мало бути заплановано 1,7 % ВВП. Проте в дійсності стан фінансування науки далекий від задекларованих у законодавстві нормативів з їх прив'язкою до валового внутрішнього продукту. Законом України «Про Державний Бюджет України на 2010 рік» прямі бюджетні витрати на наукову і науково-технічну діяльність визначено в обсязі 1067,5 млн. грн. і становили 0,35 % від прогнозованого ВВП» [220].

На думку більшості фахівців, за умов дотримання європейських стандартів витрати на науку в нашій країні повинні складати 75 млрд. грн. – 24–25 % від ВВП у 2009 р., 17,5–18,5 % – у 2011 р. при фіксованих обсягах фінансування. За іншими розрахунками, в країні витрати на науку повинні знаходитися принаймні на рівні нижньої границі світового стандарту витрат на дослідження і розробки у розрахунку на одного науковця (станом на 1.01.2011 р. це близько 50 тис. дол.). Якщо взяти за оптимальну кількість науковців в Україні 120–125 тис. осіб, то обсяг фінансування науки у 2012 – 2013 рр. має становити не менш 32 млрд. грн., а інноваційної діяльності – 160 млрд. грн.

У 90-і роки ХХ століття в індустріально розвинених країнах сформувався феномен так званої «нової економіки», що ознаменувалось структурними перетвореннями, бурхливим розгортанням інформаційної революції і збільшенням доходів ТНК в умовах глобальної економіки. Процес глобалізації втілювався в створення «хай-тек» укладів, у розвиток інформаційних технологій та венчурного бізнесу. Мірилом здатності суспільства до реальних ринкових перетворень за рахунок створення, впровадження і практичної реалізації інновацій є ступінь розвитку інноваційних процесів, що виступає основним показником економічного стану будь-якої країни. Досягнення НТП є результатом цілеспрямованої державної інноваційної політики. Основні показники Європейського інноваційного рейтингу 2010 року наведено у табл.3.1.

Таблиця 3.1 – Основні показники Європейського інноваційного рейтингу (2010 р.)

| № п/п | Показники | ЄС 25 | ЄС 15 | №1 | США | ЯПОНІЯ |
|--------------------------|--|-------|-------|------------|-------|--------|
| Створення знань | | | | | | |
| 1 | Державні витрати на НДДКР (% до ВВП) | 0,69 | 0,70 | 1,37 (ІС) | 0,86 | 0,89 |
| 2 | Витрати фірм на НДДКР (% до ВВП) | 1,26 | 1,30 | 2,93 (ШВ) | 1,91 | 2,65 |
| 3 | Частка середньо- та високотехнологічних НДДКР (% до витрат на виробничі НДДКР) | – | 89,2 | 93,7 (ШВ) | 90,6 | 86,8 |
| 4 | Частка підприємств, що одержують державні субсидії на інновації | – | – | 19,2 (АВ) | – | – |
| 5 | Частка університетських НДДКР, що фінансуються бізнес-сектором | 6,6 | 6,6 | 23,9 (ЛТ) | 4,5 | 2,7 |
| Інновації в підприємстві | | | | | | |
| 6 | СМБ, що самостійно впроваджує інновації (% до всього СМБ) | – | – | 54,8(ШЦ) | – | – |
| 7 | Інноваційний СМБ, що кооперує з іншими (% від всього СМБ) | – | – | 32,9 (УГ) | – | – |
| 8 | Інноваційні витрати (% до обороту) | – | – | 3,48 (ШЦ) | – | – |
| 9 | Венчурний капітал ранніх стадій (% до ВВП) | | 0,025 | 0,081 (ШВ) | 0,072 | |
| 10 | Витрати на ІКТ (% до ВВП) | 6,4 | 6,3 | 8,7 (ШВ) | 7,8 | 8,0 |
| 11 | СМБ, що використовує нетехнологічні зміни (% до всього СМБ) | – | – | 74 (ЛК) | – | – |
| Застосування | | | | | | |
| 12 | Зайнятість у високотехнологічних послугах (% до всієї робочої сили) | 3,19 | 3,49 | 4,85 (ШВ) | – | – |
| 13 | Експорт високотехнологічних продуктів як частка всього експорту | 17,8 | 17,2 | 55,5 (МТ) | 26,9 | 22,7 |
| 14 | Продажі нової продукції (% до обороту) | – | – | 10,9 (СЛ) | – | – |
| 15 | Продажі нової для фірм, але не нової для ринку продукції (% до обороту) | – | – | 25,6 (ДН) | – | – |
| 16 | Зайнятість в середньо- і високотехнологічному виробництві (% до роб. сили) | 6,60 | 7,10 | 11,04 (НМ) | 4,89 | 7,40 |
| Інтелектуальна власність | | | | | | |
| 17 | Патенти, видані Європейським патентним офісом, на млн. чол. | 133,6 | 158,5 | 460,1 (ШЦ) | 154,5 | 166,7 |
| 18 | Патенти, видані Американським офісом патентів і торгових марок, на млн. чол. | 59,9 | 71,3 | 188,3 (ШЦ) | 301,4 | 273,9 |
| 19 | Патенти Тріади офісів, на млн. чол. | 22,3 | 36,3 | 110,8 (ШЦ) | 53,6 | 92,6 |
| 20 | Нові суспільні торгові марки на млн. чол. | 87,2 | 100,9 | 571,2 (ЛК) | 32,0 | 11,1 |
| 21 | Нові виробничі зразки на млн. чол. | 84,0 | 98,9 | 199,1(ДН) | 12,4 | 15,1 |

Джерело: [60, с.152]; Скорочення: ІР – Ірландія, ІС – Ісландія, НР – Норвегія, ФІ – Фінляндія, ДН – Данія, ЛК – Люксембург, ШВ – Швеція, ШЦ – Швейцарія, НМ – Німеччина, СЛ – Словаччина, АВ – Австрія, ЛТ – Латвія, УГ – Угорщина, МТ – Мальта, ЯП – Японія, СМБ – середній і малий бізнес.

Для порівняння, крім розширеного ЄС 25 країн, в табл. 3.1 наводяться дані по старому складу ЄС 15, США, Японії, а також асоційованих членів ЄС (Швейцарії, Ісландії і Норвегії). Цей аналіз доводить, що інноваційними лідерами Європи є Швеція, Фінляндія, Данія, Німеччина і Швейцарія, які у сукупності мають 60 % провідних позицій рейтингу. У нинішній час серед держав членів ЄС, тільки Фінляндія із рівнем витрат 3,87 % до ВВП, Швеція – 3,42 % та Данія – 3,06 % перевищили мету ЄС у 3 % з ВВП на R&D, а також були успішнішими за США (2,81 %). Ще чотири країни ЄС, а саме Німеччина із показником 2,82 %, Австрія – 2,76 %, Франція – 2,26 % і Словенія – 2,11 %, хоча, не досягли 3 % мети, мали вищі показники, ніж середній рівень ЄС-27. Україна у цій системі координат досягла рівня загальних витрат на наукові дослідження 0,83 % від ВВП, що у 2,4 рази менше ніж середня величина ЄС-27 [322].

Інноваційність країн ЄС, незважаючи на наявність економічна кризи, зростає кожного року. Тим не менш, розрив між державами лідерами та тими хто позаду, продовжує зростати.

Лідерами інновації у 2012 році є Швеція, Німеччина, Данія та Фінляндія – це країни, що домоглися результатів значно вище середнього показника по ЄС.

Країнами, які наздоганяють лідерів є Нідерланди, Люксембург, Бельгія, Великобританія, Австрія, Ірландія, Франція, Словенія, Кіпр та Естонія – це всі країни, які мають результати вище середнього показника по ЄС.

Помірними новаторами є Італія, Іспанія, Португалія, Чехія, Греція, Словаччина, Угорщина, Мальта, Литва – результат нижче середнього показника по ЄС.

Більш скромними результатами володіють Польща, Латвія, Румунія та Болгарія мають набагато нижчі результати, ніж в середньому по ЄС. Польща в останні декілька років виділила великі кошти на підтримку інноваційного розвитку.

Україна не проводить замірів рівня інноваційного розвитку за принципами Європейського інноваційного рейтингу, але навіть за даними української статистики рівень інноваційності української економіки в останні роки знижується, а підтримка інновацій зі сторони держави є дуже незначною.

У порівнянні з 2011 роком найбільш інноваційні країни ЄС покращили свої результати. Розміщення країн у рейтингу теж практично не змінилося. Швеція залишається на першому місці. Наступні місця займають Німеччина, Данія та Фінляндія. Країни Прибалтики: Естонія, Литва та Латвія досягнули найбільшого прогресу у порівнянні з 2011 роком.

Рушійною силою збільшення інновацій в країнах ЄС є малі та середні підприємства, а також система комерціалізації інновацій у поєднанні з розвинутими системи досліджень. Однак спад економічної діяльності та венчурних інвестицій у 2008–2012 роках негативно впливали на результати у сфері інновацій.

Європейський інноваційний рейтинг з 2013 року використовує 24 показника, які згруповані у три основні категорії (групи), що містять по 8 індикаторів:

- «базові передумови» – основні елементи, які сприяють появі інновацій (люди, відкриті та прогресивні системи досліджень, а також фінансування і підтримка);

- «діяльність підприємств» – відображення зусиль підприємств у сфері інновацій (інвестиції, активність комунікацій з наукою, інтелектуальні активи підприємств);

- «продукти» – відображення того, які інновації перетворюються на користь для всієї економіки (економічні результати інноваційної діяльності, в т.ч. поява нових якісних місць праці).

Такі економічні зміни, що відбувалися в останнє десятиліття в світовій економіці, стали поштовхом до структурних змін в економіці України, але на сьогодні, як свідчать статистичні дані, вони характеризуються серйозним відставанням від тих процесів, які визначають інформаційну економіку (5-й

технологічний уклад). Як свідчать статистичні дані, для вітчизняних підприємств різної галузевої приналежності та різних сфер діяльності характерні різні технологічні уклади (табл.3.2).

Таблиця 3.2 – Інноваційна діяльність в Україні у 2005–2011 рр.*

| Показник | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
|--|-------|-------|-------|------|-------|-------|-------|
| Підприємства – всього | 10730 | 11420 | 10652 | 9979 | 10197 | 11422 | 10364 |
| Кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю | 1470 | 1359 | 1193 | 1417 | 1397 | 1462 | 1679 |
| Питома вага промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, % | 13,7 | 11,9 | 14,2 | 13 | 12,8 | 13,8 | 16,2 |
| у тому числі: | | | | | | | |
| у машинобудуванні | 27,7 | 22,2 | 23,3 | 21,2 | 21,1 | 22,2 | 24,5 |
| у чорній металургії | 31,8 | 29,7 | 18,4 | 20,2 | 17,0 | 15,4 | 15,2 |
| у хімічній та нафтохімічній промисловості | 22,4 | 21,0 | 33,3 | 34,0 | 34,0 | 33,3 | 24,0 |
| Інноваційна діяльність за формами власності, %: | | | | | | | |
| приватна | 7,0 | 10,4 | 12,1 | 8,1 | 8,0 | 7,9 | 7,5 |
| колективна | 17,8 | 17,1 | 18,8 | 16,4 | 16,1 | 15,8 | 14,9 |
| державна | 23,0 | 21,6 | 22,7 | 15,1 | 15,0 | 14,9 | 14,6 |
| комунальна | 6,4 | 2,9 | 4,3 | 5,0 | 4,9 | 4,8 | 4,7 |

Складено та розраховано за даними збірника Держстату «Наукова та інноваційна діяльність в Україні» за 2011р

58 % промислових підприємств за випуском продукції належать до 3-го технологічного укладу, 38 % – до 4-го і лише 4 % – до 5-го технологічного укладу. Трохи краща ситуація у фінансуванні науково-технічних розробок: майже 70 % належить сьогодні до 4-го і лише 23 % – до 5-го технологічного укладу. За інноваційними витратами: 60 % відносяться до 4-го укладу і 30 % – 3-го (тобто сумарно 90 %), а 5-й уклад в інноваційних витратах складає лише 8,6 %. Для інвестицій, які визначають розвиток економіки на найближчі 10–15 років, до 75 % інвестицій можна віднести до 3-го технологічного укладу і відповідно лише 20 % та 4,5 % – до 4-го і 5-го технологічних укладів. Слід зазначити, що, як видно з табл. 2.2, тільки 13,7 % від загальної кількості промислових підприємств у 2009 р. одночасно займалися інноваційною діяльністю, при цьому має місце тенденція до зниження через фінансово-

економічну кризу. Як свідчать дані, домінуючими серед галузей промисловості щодо інноваційної діяльності були хімічна та нафтохімічна промисловість – 34 % і машинобудування – 21 %, ці галузі за період з 2004 р. значно зміцнили свої позиції.

У 2011 році ситуація незначно погирала: у 2011 році питома вага промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю збільшилась та дорівнює 16,2 відсотки та складає 1679 підприємств.

Зараз витрати на проведення досліджень і впровадження інновацій зростають досить швидко й виходять за межі можливостей одного підприємства. В Україні це доповнюється тим, що багато підприємств лише недавно почали виходити з глибокої економічної кризи. Об'єднання і співробітництво в рамках об'єднань можуть допомогти розділити високі витрати і ризики інновацій між учасниками мереж. Курс на інноваційний шлях розвитку було визначено в 2004 р. Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження державної програми прогнозування науково-технологічного та інноваційного розвитку 2004–2006 роки», в якій була запропонована модель формування і проведення ефективної державної політики як системи цілеспрямованих заходів органів державної влади щодо забезпечення інноваційної структурної перебудови економіки. На думку більшості фахівців, підвищення конкурентоспроможності продукції українських виробників можливе лише за умови технологічного переоснащення та реінжинірингу наукомістких галузей [239, с.35].

Сучасному стану інноваційного розвитку країни притаманні істотні відмінності від найбільш розвинених країн, що втілюється в суттєве відставання в прирості валового внутрішнього продукту (за різними оцінками, на 75–100%) і є перешкодою для інтенсифікації інноваційного процесу на вітчизняних підприємствах. Як відомо, в економіці будь-якої країни пріоритет розвитку досягається завдяки активізації діяльності наукомістких галузей і виробництв, що пов'язано із загальною трансформацією економічної системи. Наслідками нещодавньої світової кризи стали гостра нестача коштів для розвитку вітчизня-

ного виробництва, відсутність чіткої промислової і інвестиційної політики, спрямованої на докорінну реструктуризацію техніко-технологічно відсталих вітчизняних підприємств, фізично і морально зношених основних фондів, застарілих технологічних процесів, невизначеність пріоритетів розвитку промисловості. Таке положення зараз характерне для більшості галузей народного господарства України. Матеріально-технічна база багатьох промислових підприємств є досить застарілою для сприйняття нових технологій, її фізичний і моральний знос становить 50–70 %, наприклад, ступінь зносу основних фондів у цілому по народному господарству країни сягає майже 50 %, в обробній промисловості – понад 56 %, на транспорті – більше 57 %.

Така ситуація у інноваційно-інвестиційній сфері в Україні характеризується суперечливістю, складністю і неоднозначністю, що обумовлено фінансово-інвестиційною нестабільністю зовнішнього та економічною напругою внутрішнього середовищ. За даними Держкомстату України, починаючи з 2003 р. постійно зменшується кількість промислових підприємств, що впроваджують інновації. Наведені показники інноваційної діяльності промислових підприємств доводять, що у порівнянні з 2002 р., коли частка інноваційно активних підприємств становила 19,3 %, починається поступове зниження. Піком зниження був 2005 р. (8,2 %). З 2006 р. частка інноваційно активних підприємств незначно збільшується (10,0 %) та у 2007 р. вона складає 11,5 % від усіх промислових підприємств. Протягом 2008 та 2009 рр. спостерігається зниження до 10,7 %. У 2012 році частка інноваційно активних підприємств незначно збільшується та складає 11,5 % від усіх промислових підприємств, що є позитивною динамікою (табл. 3.3).

Однією з основних стримуючих інноваційну активність вітчизняних промислових підприємств причин є послаблення фінансового, матеріально-технічного і інформаційного забезпечення інноваційної діяльності. Про це свідчить скорочення частки витрат на інноваційну діяльність в загальному обсязі капіталовкладень з 19,3 % в 2002 р. до 11,5 % в 2010 р. та 13,6 % у 2012 році. Кошти, які витрачаються на інноваційну діяльність, використовуються не на ві-

дповідну модернізацію і реінжинирінг технологічних і організаційних процесів, а на підтримку діючих потужностей, ремонт обладнання.

Таблиця 3.3 – Основні показники інноваційної діяльності промислових підприємств України

| Показник | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Кількість підприємств, що впроваджували інновації | 985 | 810 | 999 | 1186 | 1160 | 1180 | 1217 | 1327 | 1439 |
| Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, у загальній кількості промислових підприємств, % | 10 | 8,2 | 10 | 11,5 | 10,8 | 10,7 | 11,5 | 12,8 | 13,6 |
| Кількість освоєних нових видів техніки | 769 | 469 | 631 | 881 | 558 | 641 | 663 | 897 | 942 |
| Освоєно нових видів продукції, найменувань | 3978 | 3152 | 2408 | 3536 | 2446 | 2685 | 2408 | 3238 | 3403 |
| Впроваджено нових технологічних процесів | 1727 | 1808 | 1145 | 1419 | 1647 | 1893 | 2043 | 2510 | 2188 |
| з них ресурсозберігаючих і безвідходних | 467 | 690 | 424 | 634 | 680 | 753 | 479 | 517 | 554 |

Розраховано за статистичними даними [325]

На відміну від промислових підприємств, на яких спостерігається неухильне зниження інноваційної діяльності, кількість організацій, які займаються науковими та науково-технічними дослідженнями, зростає. При цьому, зростання відбувається в основному за рахунок організацій академічного (на 35,17 %) і вузівського секторів науки (на 15,75 %) – у порівнянні 2010 р. з 1991 р. (табл. 3.4).

Таблиця 3.4 – Організації, які виконують наукові та науково-технічні роботи, за секторами

| Сектор | Кількість, за роками | | | | | | | |
|----------------|----------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 1991 | 2000 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Всього, у т.ч. | 1344 | 1453 | 1490 | 1479 | 1477 | 1473 | 1255 | 1208 |
| академічний | 290 | 270 | 306 | 315 | 387 | 392 | 364 | 328 |
| галузевий | 804 | 906 | 939 | 921 | 839 | 837 | 653 | 638 |
| ВНЗ | 146 | 150 | 160 | 163 | 166 | 169 | 176 | 176 |
| заводський | 104 | 127 | 85 | 80 | 85 | 88 | 63 | 65 |

Розраховано за статистичними даними [325]

Статистичні дані свідчать, що за період 2000–2010 рр. чисельність працюючих в наукових організаціях країни щорічно зменшувалася і скоротилася майже на 15 %, у порівнянні з базовим 1991 р. – майже у 3,5 рази, а тих, хто займається безпосередньо науково-технічною діяльністю, – більш ніж у 3 рази (табл. 3.5).

Таблиця 3.5 – Чисельність працівників у наукових організаціях України

| Роки | Працівники основної (науково-технічної) діяльності, тис. чол. | У т.ч. фахівці, зайняті науковою та науково-технічною роботою, тис. чол. | | | Працівники, зайняті науковою та науково-технічною роботою за сумісництвом, тис. чол. |
|------|---|--|--------------|----------------|--|
| | | Всього | у тому числі | | |
| | | | доктори наук | кандидати наук | |
| 1991 | 494,2 | 313,1 | 3,2 | 29,3 | 36,0 |
| 1995 | 293,1 | 179,8 | 4,1 | 22,9 | 41,7 |
| 2000 | 188,0 | 120,8 | 4,1 | 17,9 | 53,9 |
| 2004 | 173,9 | 104,8 | 4,0 | 16,8 | 63,4 |
| 2005 | 170,6 | 105,5 | 4,2 | 17,0 | 68,5 |
| 2006 | 160,8 | 100,2 | 4,3 | 17,0 | 74,9 |
| 2007 | 155,5 | 96,8 | 4,4 | 17,0 | 76,9 |
| 2008 | 149,7 | 94,1 | 4,5 | 17,1 | 75,8 |
| 2009 | 146,8 | 92,4 | 4,4 | 17,1 | 71,8 |
| 2010 | 141,1 | 89,6 | 4,5 | 17,0 | 69,4 |
| 2011 | 134,7 | 85 | 4,4 | 16,1 | 68,2 |
| 2012 | 128,4 | 82,03 | 4,5 | 15,84 | 63,1 |

Розраховано за статистичними даними: [322; 325].

Піком зниження активності наукових працівників був 2008 р. (початок світової кризи). В 2008 р. спостерігається також критичне зниження обсягу наукових робіт, виконаних науковими організаціями України у 2008 р. (33,3 тис.), що становить 76 % від їх кількості у 2000-му і 40 % – від їх загального обсягу в 1991 р. (табл. 3.6).

Щодо кількості робіт зі створення нових видів техніки і технологій спостерігається аналогічна тенденція: пікове зниження цих видів робіт також приходить на 2008 р. (6,5 тис. од.), що склало 19,5 % від загальної їх кількості.

Таблиця 3.6 – Кількість виконаних науковцями України розробок

| Показник | 1991 | 1995 | 2000 | 2005 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|-------|-------|
| Всього розробок, тис. | 82,0 | 51,9 | 43,7 | 38,3 | 33,3 | 41,5 | 43,8 | 52,35 | 53,19 |
| у т.ч.: зі створення нових видів техніки і технологій | 33,7 | 21,2 | 10,7 | 7,5 | 6,5 | 7,3 | 8,2 | 7,89 | 7,12 |
| з них: розробки, у яких використано винаходи | 6,8 | 2,9 | 1,3 | 1,0 | 0,5 | 0,8 | 0,9 | 0,7 | 0,5 |

Розраховано за статистичними даними: [322; 325].

Значне скорочення кількості розробок нової техніки (майже в 5 разів проти 1991 р.) пояснюється не лише дійсним їх зменшенням у зв'язку зі зменшенням фінансування внаслідок початку фінансової кризи, а й як наслідок структурних змін в економіці: якщо до 2000 р. при виконанні кожної п'ятої розробки використовувались нові технічні рішення на рівні винаходу, то починаючи з 2005 р. більшість розроблених і впроваджених нових технологій є ресурсозберігаючими (43 %) або базуються на використанні нових видів матеріалів (2,3 %), сортів рослин і порід тварин – 1,6 %, нових методів, теорій – 7,2 %. Тому за пріоритетними напрямками розвитку науки і техніки у 2008 р. було виконано 2,4 тис. наукових робіт, або менше на 6 % від загальної їх кількості. Відбувалися зміни і у якісному складі виконавців наукових і науково-технічних робіт: власними силами наукових організацій у 2008 р. цих робіт виконано на 8538,9 млн. грн. у порівнянні з 2007 р. (6700,7 млн. грн., тоб-

то на 30 % більше) У порівнянні з 2000 р. в 2010 р. відбулося збільшення обсягу цих робіт практично в 5 разів; в 2010 р. в порівнянні з 2009 р. – на 14 % (табл. 3.7) [322].

Таблиця 3.7 – Обсяги наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій, за видами робіт

| Роки | Всього, млн. грн. | у тому числі | | | |
|------|----------------------|-------------------------------|----------------------------|----------|-----------------------------------|
| | | фундаментальні дослідження | прикладні дос- лідження | розробки | науково- технічні пос- луги |
| 1995 | 709,3 | 81,7 | 209,7 | 393,5 | 24,4 |
| 2000 | 1978,5 | 266,7 | 436,7 | 1106,3 | 168,8 |
| 2001 | 2275,0 | 353,3 | 304,9 | 1317,2 | 299,6 |
| 2005 | 4818,6 | 902,2 | 708,8 | 2406,09 | 800,7 |
| 2006 | 5354,6 | 1141,0 | 841,5 | 2741,6 | 630,5 |
| 2007 | 6700,7 | 1504,1 | 1132,5 | 3303,1 | 761,0 |
| 2008 | 8538,9 | 1927,4 | 1545,6 | 4088,2 | 977,7 |
| 2009 | 8653,7 | 1916,6 | 1412,0 | 4215,9 | 1109,2 |
| 2010 | 9867,1 | 2188,4 | 1617,1 | 5037,0 | 1024,6 |
| 2011 | 10349,9 | 2205,8 | 1866,7 | 4985,9 | 1291,5 |
| 2012 | 11252,7 | 2621,9 | 2057,7 | 5369,9 | 1203,2 |

Розраховано за статистичними даними: [322; 325].

Слід зазначити, що обсяг фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт у 2011р. за рахунок державного бюджету зменшився на 6,1 % і становив 3859,7 млн.грн., його частка в загальному обсязі фінансування зменшилася на 1,0 в.п.; обсяг коштів державного сектору – на 5,0 %, коштів іноземних джерел – на 3,6 % (335,3 млн.грн. і 2478,1 млн.грн. відповідно, їх частка в загальному обсязі фінансування залишилася на рівні минулого року).

При цьому фінансування за рахунок коштів підприємницького сектору збільшилось на 7,3 % (1938,5 млн.грн. і його частка зросла на 2,1 в.п.). Питома вага загального обсягу фінансування витрат у ВВП становила 0,73 %, у тому числі коштів державного бюджету – 0,29 %.

Загальний обсяг наукових та науково-технічних робіт, виконаних власними силами наукових організацій у 2011р., зменшився на 4,1 % і становив 10349,9 млн.грн., у т.ч. науково-дослідних робіт – на 2,2 %, науково-технічних розробок – на 9,5 % (4072,5 млн.грн., і 4985,9 млн.грн. відповідно). Разом з тим обсяг науково-технічних послуг збільшився на 15,2 % і склав 1291,5 млн.грн. Частка загального обсягу наукових та науково-технічних робіт у ВВП становила 0,79 %.

За період 2000–2009 рр. більш ніж у 8 рази відбулося зростання обсягів інноваційної діяльності за рахунок обсягів фундаментальних досліджень в цілому, майже в 4 рази – наукових розробок і практично в 6 рази – науково-технічних послуг. Водночас обсяги прикладних досліджень у 2009 р. становили лише 90 % від обсягів 2010 р. Серед інших результатів науково-технічної діяльності можна зазначити такі: у 2009 р. науковими виконавцями всіх видів було подано на внутрішнє та закордонне патентування понад 5,6 тис. заявок на видачу охоронних документів. Це складає 52,1 заявки на 1000 виконавців НДДКР, у порівнянні в 2005 р. – 42,5, в 2000 р. – 31,6. З цих поданих заявок було отримано 5,4 тис. патентів (результативність 96 %). Кількість цитувань зросла, відповідно, з 2000 р. на 24,8 % (200 тис. публікацій). За якісним складом публікації складають: 60 % – статті в наукових фахових журналах; 70 % – припадає на сектор вищої освіти; участь в міжнародних конференціях – 30,8 % [322].

Протягом 2005–2009 рр. відбулося поступове зменшення числа промислових підприємств, які впроваджували інновації – на 21,0 % (табл. 3.8).

У 2011 р. інноваційна діяльність на промислових підприємствах України здійснювалась за такими напрямками: успішними інноваторами (впровадили у виробництво нові види продукції та інноваційні процеси) були 1327 підприємств, що на 9 % більше, ніж у 2010 р.

Таблиця 3.8 – Основні показники інноваційного розвитку промислових підприємств в Україні за 2005–2012 рр.

| Показники | Значення за роками | | | | | | | |
|---|--------------------|---------|---------|---------|---------|----------|---------|---------|
| | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| 1. Кількість підприємств, що впроваджували інновації, од. | 1705 | 1697 | 1186 | 1116 | 1180 | 1217 | 1327 | 1439 |
| у % до попереднього року | 99,5 | 99,5 | 69,88 | 94,09 | 105,73 | 103,13 | 109,04 | 108,44 |
| 2. Загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості, млн. грн. | 5751,6 | 6160,0 | 10850,9 | 11994,2 | 7949,2 | 8045,5 | 14333,9 | 11480,6 |
| у % до попереднього року | 112,5 | 107,1 | 176,15 | 110,53 | 66,27 | 101,21 | 178,16 | 80,09 |
| у т.ч. за напрямками: – дослідження та розробки; | 612,3 | 992,9 | 986,5 | 1243,6 | 846,7 | 966,4 | 1079,9 | 1196,3 |
| – придбання нових технологій, машин, інших основних засобів; | 3149,6 | 3489,2 | 7471,1 | 7664,8 | 4974,7 | 5051,7 | 10489,1 | 8051,8 |
| – маркетинг і реклама; | 754,6 | 563,7 | 2063,9 | 2664,0 | 2012,6 | 1855,8 | 2440,2 | 2185,5 |
| – інші витрати | 276,5 | 426,6 | 608,8 | 530,8 | 430,7 | 457,2 | 407,7 | 527,3 |
| 3. Обсяг реалізованої інноваційної продукції, млн. грн. | 24995,4 | 30892,7 | 40188,0 | 45830,2 | 31432 | 33697,6 | 42400 | 36157 |
| у % до попереднього року | 133,06 | 123,59 | 130,08 | 114,03 | 68,58 | 107,2 | 125,82 | 85,27 |
| у т.ч. принципово нової, млн. грн. | 10755,4 | 18194,9 | 22305,8 | 14688,7 | 8511,5 | 109954,1 | 17426,4 | 14860,5 |
| 4. Обсяг експорту інноваційної продукції, млн. грн. | 12494,8 | 12797,0 | 14666,6 | 23633,1 | 13200,9 | 13713 | 12600 | 14500 |
| у % до попереднього року | 156,49 | 102,4 | 114,6 | 161,13 | 55,85 | 103,87 | 91,88 | 115,08 |
| 5. Освоєно виробництво нових видів продукції, найменувань | 3152 | 2408 | 2526 | 2446 | 2685 | 2408 | 3238 | 3403 |
| – з них: нові види техніки | 657 | 786 | 881 | 758 | 641 | 663 | 897 | 942 |
| 6. Впроваджено нових технологічних процесів, найменувань | 1203 | 1403 | 1419 | 1647 | 1893 | 2043 | 2510 | 2188 |
| – у т.ч. маловідходних, ресурсозберігаючих | 423 | 480 | 634 | 680 | 753 | 479 | 517 | 554 |

Розраховано за статистичними даними: [322; 325].

У 2011 р. 731 підприємство впровадило 3238 найменувань інноваційної продукції, що на 34,5 % більше, ніж у 2010 р. З них нові види машин, устаткування, прилади, апарати тощо – 897 найменувань. Новими виключно для ринку були 900 найменувань, або 27,8 % загальної їхньої кількості (357, або 39,8 %).

Піком зростання витрат на виконання НДДКР були 2006–2007 рр., це пояснюється передкризовим станом економіки та завищеними обсягами кредитування (на 273,6 млн. грн.): на придбання результатів НДДКР (придбання нових технологій, машин, обладнання) – на 14,8 % (або 18,5 млн. грн.) [322].

У 2007 р. в порівнянні з 2005 р. збільшилася величина капітальних витрат, пов'язаних з впровадженням інновацій – практично в 1,9 рази (на 88 %). Внаслідок фінансової кризи підприємства, які здійснюють інноваційну діяльність, змушені були скоротити витрати на дослідження та розробки практично на 34 % в 2009 р. у порівнянні з 2008 р., та на 20 % у 2012 році, витрати на придбання нових технологій на 35 % та а 23 % у 2012 році.

Як наслідок, відбулося падіння обсягів реалізації інноваційної продукції на 32 %, в т.ч. принципово нової – в 1,7 рази, експорту інноваційної продукції в 1,8 рази. У порівнянні з 2005 р. в промисловості України освоєння нових видів продукції скоротилося: в 2006 р. – в 1,3 рази, в 2007 р. – в 1,24 рази, в 2008 р. та в 2010 р. – в 1,3 рази, в 2009 р. – в 1,2 рази, а впровадження маловідходних, ресурсозберігаючих технологій зросло в 2009 р. у порівнянні з 2005 р. майже в 1,78 рази (або на 78%). У 2011 році спостерігається збільшення реалізації інноваційної продукції на 18,62%, а у 2012 обсяг реалізованої продукції зменшується на 40,6%.

Фінансове забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств різко погіршилося внаслідок фінансової кризи 2008–2009 рр.: за рахунок зменшення державних витрат, через недостатній обсяг недержавних замовлень на виконання наукових досліджень і розробок, зменшення можливостей для кредитування та самофінансування підприємств.

Протягом останнього десятиліття і особливо в останні два роки в Україні проводиться регресивна науково-технологічна політика, яка фактично руйнує науково-технологічний потенціал країни, таким чином зменшуючи шанси для інноваційного розвитку економіки. Останнім часом деякі фахівці висловлюють думку про необхідність перейти на фінансування лише таких напрямів наукової діяльності, які практично одразу окупаються. Але такий підхід має негативний вплив на інноваційну діяльність, тому що реалізація таких пропозицій може призвести до повної деградації науково-технологічного потенціалу.

Недостатній обсяг самофінансування вітчизняних підприємств за останнє десятиріччя пояснюється такими причинами. По-перше, це неефективна амортизаційна політика. Відповідно до закону України «Про внесення змін до Закону України Про оподаткування прибутку підприємств» з 01.01.2003 р. законодавчо встановлено такі норми амортизації для основних фондів: для групи 1–2 %, для групи 2–10 %, для групи 3–6 %, для групи 4–15 % [84, с.38–42]. Проте з 2003 р. у «Перехідних положеннях» того самого закону №349 в п.8.6.1 ст.8 Закону про прибуток було запропоновано для амортизації основних фондів груп 1, 2 та 3 застосовувати «старі» норми: для гр. 1–1,25 %, для гр. 2–6,25 %, для гр. 3–3,75 % з розрахунку на квартал. Тобто до витрат на придбання старих об'єктів відповідно до чинного законодавства запропоновано застосовувати старі норми амортизації, до витрат на придбання нових – нові. Розмежування «старих» та «нових» основних фондів запропоновано здійснювати на дату 01.01.2004 р. Також закон №349 дозволяє застосовувати «підвищені норми амортизації» до витрат на придбання нових основних фондів, але таких, «які раніше не були в експлуатації», а до «старих чи модернізованих фондів, а також тих фондів, які виготовлені до 01.01.2004 р. і які не були в використанні, слід застосовувати старі норми амортизації» [118, с. 15–18].

Внаслідок такої законодавчої плутанини зменшився обсяг коштів на асигнування модернізації, реконструкції основних фондів і з'явився дефіцит

власних інвестиційних ресурсів на технічне і технологічне переозброєння виробництва.

Другою причиною недостатнього обсягу самофінансування вітчизняних підприємств є зростання питомої ваги електроенергетичної, металургійної, машинобудівної промисловості в структурі економіки країни (у 2000 р. частка металургійної промисловості становила 20,6 %, машинобудівної – 11,5 %, електроенергетичної – 14,1 %, а в 2009 р. частка машинобудування – 13,4 %, металургії – 23,3 %, електроенергетики – 16,3 %). Така структура відбиває низький рівень розвитку економіки (2-ий або 3-ій уклад). У той же час, частка соціально-орієнтованих галузей промисловості у структурі виробництва помітно зменшується, що йде в розріз із законами ринкової економіки, зорієнтованими на розширення обсягів діяльності підприємств тих галузей, які надають послуги – постіндустріальної економіки. «Частка легкої та харчової промисловості України скоротилася (в 2000 р. харчова промисловість становила 19,1 % від загального обсягу реалізації, легка – 1,6 %, а в 2009 р. частка харчової промисловості становила 15,8 %, легкої – 1,2 %)» [198, с.348–355]. За такої структури промислового виробництва зберігається низька питома вага продукції нових прогресивних галузей, повільно оновлюється товарний асортимент [88].

Третьою причиною недостатнього обсягу самофінансування вітчизняних підприємств є незадовільне банківське кредитування підприємств взагалі та їх інноваційної діяльності зокрема. Особливо гострою ця ситуація склалася щодо довгострокового кредитування, яке має бути основним стимулом до інноваційного розвитку підприємств, але становить малу частку в загальному обсязі кредитних портфелів банківсько-кредитних установ. Кредитні ресурси банків за період 2000–2010 рр. в основному були розміщені в короткострокових активах: піком зменшення обсягів кредитування був 2008 р. – 92,5 млрд. грн. (24,47 %), в 2010 р. – 490,0 млрд. грн. (66,86 %) (табл. 3.9).

Протягом 2008 р. у структурі кредитного портфеля банківської системи непропорційно зросла питома вага короткострокових позик і, як наслідок, зни-

зилася частка довгострокових, які повинні бути базою для інноваційної діяльності. Але і не всі довгострокові кредитні вливання використовуються в інноваційних цілях. Тому при вирішенні питання точної оцінки ефективності фінансування інноваційної діяльності наведені дані необхідно скоригувати в бік зменшення. У 2009–2010 рр. спостерігається поліпшення ситуації.

Таблиця 3.9 – Структура кредитного портфеля банківської системи України

| Показники Роки | Довгострокові позики | | Короткострокові позики | | у т.ч. у національній валюті | Всього, млрд. грн. |
|-------------------|----------------------|-----------------|------------------------|-----------------|------------------------------|--------------------|
| | млрд. грн. | у % до підсумку | млрд. грн. | у % до підсумку | | |
| 2000 | 405,5 | 59,0 | 272,8 | 40,2 | 395,6 | 678,3 |
| 2005 | 480,0 | 70,2 | 205,7 | 29,8 | 512,0 | 685,7 |
| 2006 | 505,9 | 67,1 | 248,3 | 32,9 | 512,4 | 754,2 |
| 2007 | 659,03 | 71,56 | 261,9 | 28,4 | 637,83 | 920,93 |
| 2008 | 92,5 | 24,47 | 287,6 | 76,10 | 254,3 | 380,1 |
| 2009 | 492,3 | 68,01 | 231 | 31,91 | 355,5 | 723,8 |
| 2010 | 490,0 | 66,86 | 242,8 | 33,13 | 395,5 | 732,8 |

Розраховано за статистичними даними: [292; 322].

Отже, інноваційне поле діяльності промислових підприємств України характеризується такими ознаками:

- суттєвий вплив на інноваційну діяльність вітчизняних підприємств великої кількості чинників зовнішнього середовища, які постійно змінюються і супроводжуються високими ризиками;
- обмеженість самофінансування і складність отримання фінансування із зовнішніх джерел з високим ступенем ризику, що ускладнює реалізацію інноваційних проектів;
- недосконалість нормативно-правової бази інноваційної діяльності промислових підприємств.

У зв'язку з орієнтацією України на євроінтеграцію, з наявністю на міжнародному ринку жорстокої конкуренції для отримання конкурентоспромо-

жності вітчизняним підприємствам вкрай необхідно орієнтувати свою діяльність на інноваційний розвиток, що виступає ключовим чинником успіху.

3.2. Визначення внутрішніх потреб підприємств в інноваціях

Для існуючої структури промисловості України властиві наступні характеристики: значна залежність машинобудування від імпорту енергоносіїв, промислової продукції від ринків збуту, інвестиційних надходжень від експорту металургійного виробництва, сировини; структурні деформації між галузями паливо-енергетичної, сировинної спрямованості та виробництвом наукомісткої продукції; вузька галузева спеціалізація; низька технологічність виробництва; значна зношеність основних виробничих фондів. З'ясування внутрішніх потреб підприємства в інноваційних змінах є поштовхом до розробки та реалізації інноваційних проєктів. Для проведення аналізу рівня ефективності інноваційного процесу необхідно визначити ті внутрішні потреби, для вирішення яких необхідно використовувати інноваційні технології. Для ефективної організації інноваційного процесу підприємству необхідно орієнтувати свою діяльність на внутрішні потреби в інноваційних змінах, враховуючи також зовнішні потреби (потреби споживачів на цільових ринках).

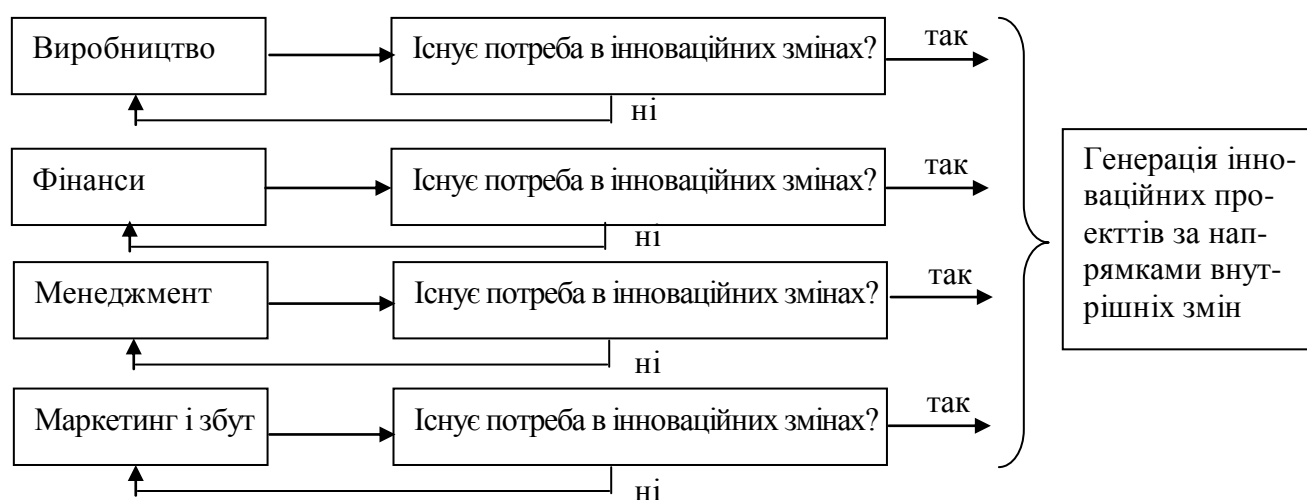
Визначимо потреби в інноваційних змінах всередині промислового підприємства в сучасних умовах структурно-інноваційних перетворень.

Аналіз внутрішніх потреб підприємства необхідно проводити за двома напрямками:

I. Першим напрямком є комплексний аналіз потреб підприємства в усіх сферах діяльності, які забезпечують бізнес-процеси: виробництво, фінанси, менеджмент, маркетинг і збут (рис. 3.1).

Комплексне визначення внутрішніх потреб підприємства в інноваціях необхідно здійснювати за такими напрямками: виробництво (технологічний рівень виробництва; обсяги виробництва, темпи зростання, структура асортименту, його глибина, ширина, гармонійність; забезпеченість устаткуванням; коефіцієнт використання потужностей; виробничий, технологічний, ор-

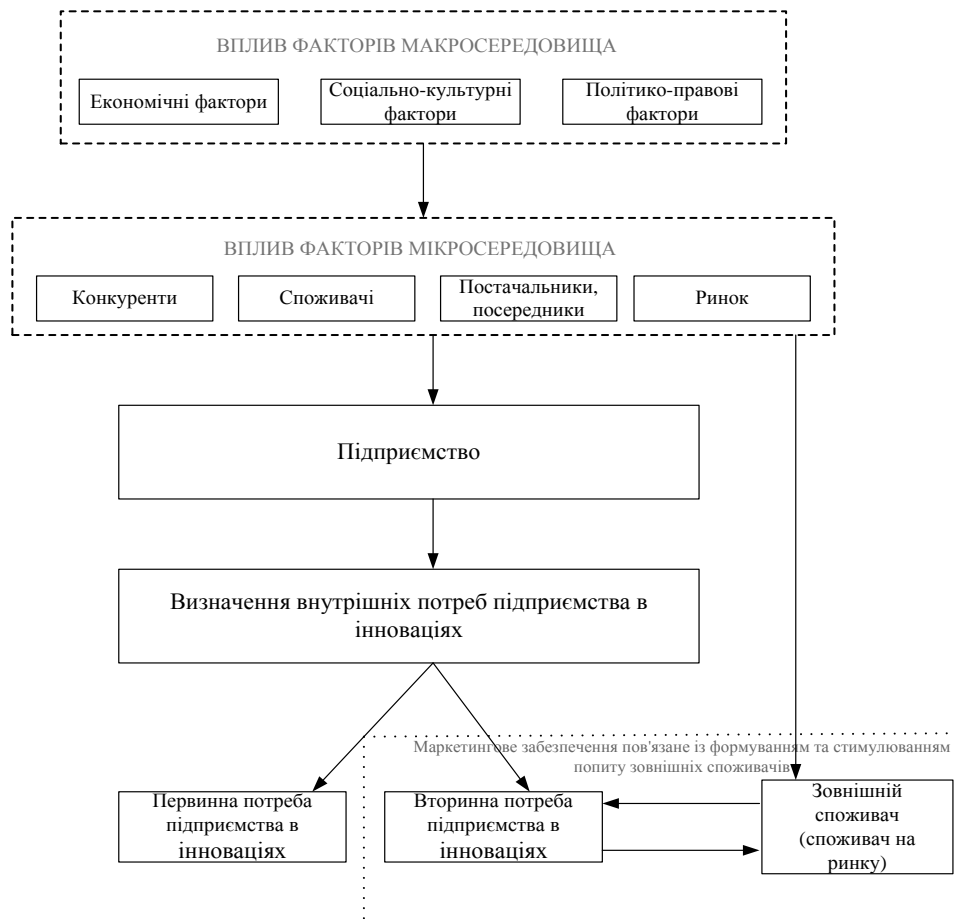
ганізаційний процеси; відповідність рівня якості продукції міжнародним стандартам ISO 9000); фінанси (джерела фінансування діяльності підприємства); менеджмент (організація і система управління; ефективність менеджменту; організаційна культура; якісний та кількісний склад персоналу, продуктивність, організація праці); маркетинг і збут (дослідження ринку; асортимент; логістика та стимулювання збуту, реклама, методи просування; ціноутворення; транспортування і зберігання продукції; упаковка і розфасовка товарів).



Розроблено на підставі: [68; 142; 166; 186; 198; 224]

Рисунок 3.1 – Комплексне визначення внутрішніх потреб підприємства в інноваціях за напрямками

II. Другим напрямком дослідження внутрішніх потреб підприємства є аналіз окремо всіх організаційних підрозділів підприємства із детальним визначенням їхніх потреб в інноваціях. Виділити і деталізувати організаційні підрозділи підприємства можна залежно від виду діяльності аналізованого підприємства. Для обґрунтування необхідності здійснення внутрішньої інновації необхідно визначити рівні потреб підприємства (первинних або вторинних) та паралельно провести аналіз потреб споживачів. Запропонована модель визначення внутрішніх потреб підприємства в інноваційних змінах в системі власної виробничо-господарської діяльності (рис. 3.2.).



Розроблено на підставі [112;105; 193; 153; 184; 182]

Рисунок 3.2 – Модель визначення внутрішніх потреб підприємств в інноваційних змінах

Дослідження внутрішніх потреб підприємства повинні проводити:

- керівники тих структурних підрозділів, де виникає необхідність у інноваційних змінах і краще за інших працівників можуть досліджувати переваги і недоліки діяльності підприємства;
- маркетологи, що мають знаходити резерви в діяльності підприємства для адаптації до змін макро- і мікросередовища і формування попиту зовнішнього споживача.

Внутрішні потреби промислових підприємств у здійсненні інновацій значно варіюється за окремими регіонами (рис.3.3).

Так, у 2008 р. найбільша частка – підприємства дев'яти регіонів (Донецька, Харківська та ін. області) проявили інноваційну активність у розмірі

10–15 %; інноваційна активність шести регіонів (Дніпропетровська, Запорізька, Київська та ін. області) склала 15–20 %. В розрізі регіонального розміщення в 2009–2010 рр. кількість інноваційно активних промислових підприємств після кризи 2008 р. значно зменшилась: більше чверті їх (303 одиниці) розташовані у м. Києві (167 організацій, або 31,8 %) та Харківській області (136 організацій, або 17,5 %).

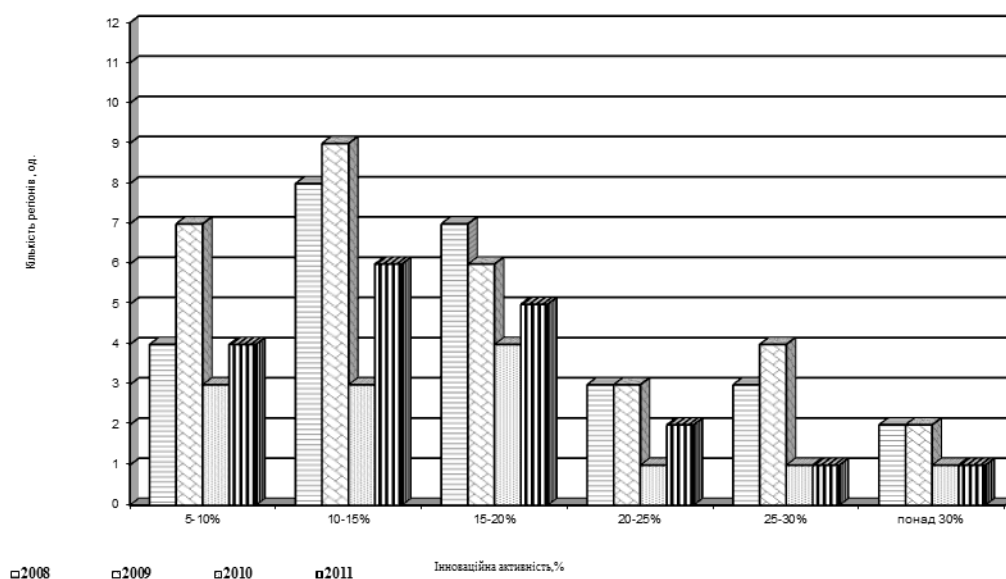
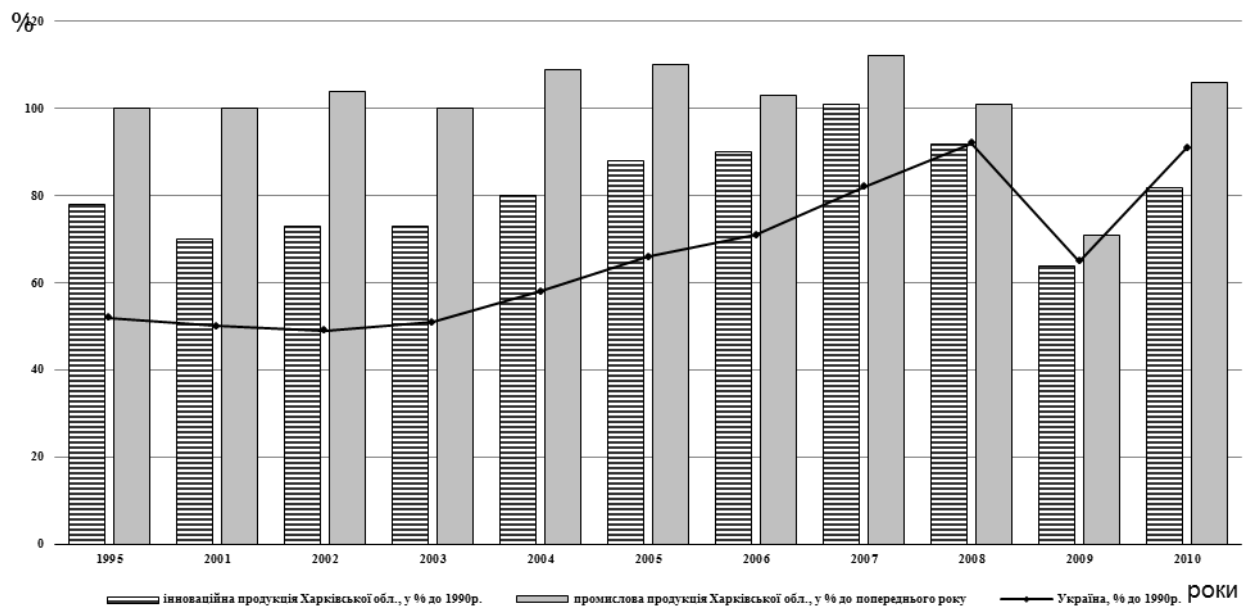


Рисунок 3.3 – Інноваційна активність промислових підприємств регіонів в період 2008–2011 рр.

У Дніпропетровській області – 54 організації (8,9 %), Донецькій – 53 організації (7 %). У цілому в цих чотирьох регіонах кількість розташованих інноваційно активних промислових підприємств в 2010 р. у порівнянні з 2007 р. зменшилась на 15 % і склала менше половини (45 % в 2010 р. проти 65 % в 2007 р.) [160].

Дослідження Харківської області довело, що підприємства деяких галузей (машинобудування, металургії та обробки металу, виробництва електроенергії, газу та води) належать до третього та четвертого технологічних укладів, що робить промислову структуру регіону практично неефективною. Аналіз динаміки розвитку промисловості області за період до 2006–2007 рр.

свідчить про наявність значного виробничого потенціалу. Але протягом 2008–2009 рр. виробнича активність промисловості характеризувалась нестабільністю, визначилась стійка тенденція до зниження обсягів виробництва (рис.3.4), що призвело в 2008–2009 рр. до зниження рівня виробництва на 30 %, а інноваційної продукції – до 28 %, тоді як в цілому по Україні відставання склало 18,2 %.



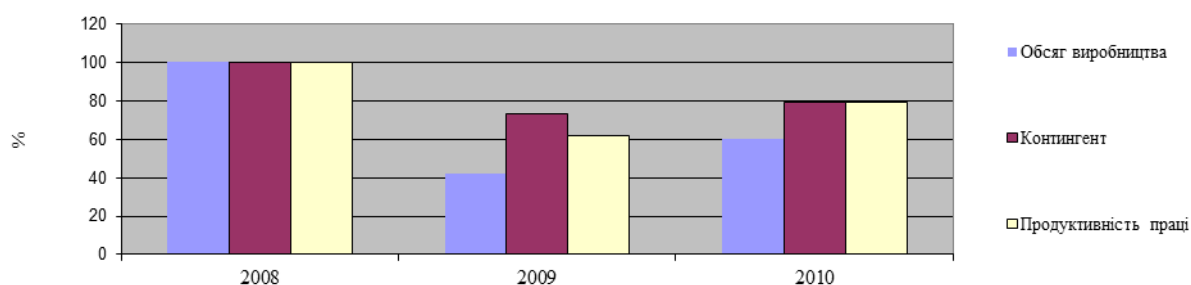
Розроблено за статистичними даними [292]

Рисунок 3.4 – Динаміка індексів обсягу інноваційної промислової продукції Харківської обл. у порівнянні з загальноукраїнськими показниками

Можливості промислових підприємств Харківського регіону щодо виходу з кризової ситуації втілюються в тісніше поєднання з наукою та новими технологіями, збільшенням частки наукомістких виробництв. Ситуація в машинобудуванні за останній період поки можна характеризувати як незадовільну, навіть при деякому зростанні виробництва, але більшість промислових підприємств не змогли відтворити обсяг виробництва до кризи 2008 р., відновити ділову активність та фінансову стійкість. Відсутність достатніх інвестиційних ресурсів не дає можливості модернізувати технологічну базу, припинити відтік висококваліфікованих кадрів та їх старіння.

Крім динаміки обсягів виробництва інноваційної продукції, одним із якісних показників діяльності промислових підприємств є продуктивність праці. Як і попередні проаналізовані нами показники, цей показник у період 2008–2010 рр. мав негативну тенденцію (рис. 3.5.).

За проаналізований період чисельність персоналу значно скоротилась, однак темпи зменшення обсягів виробництва інноваційної продукції значно вищі ніж зменшення продуктивності праці. В період 2000–2006 рр. продуктивність праці підвищилась і склала 79 % від рівня 1991 р. [305]. Це, можливо, сталося за рахунок підвищення ефективності використання наявних основних фондів, модернізації морально застарілого устаткування, покращення мотивації праці та інноваційного розвитку виробництва підприємств.



Розроблено за статистичними даними [292]

Рисунок 3.5 – Аналіз продуктивності праці на промислових підприємствах Харківського регіону.

Аналіз доводить, що зміни в інноваційному виробництві машинобудування відбуваються відповідно до інноваційно-структурних змін в промисловості країни в цілому. Так, в період 1991–1999 рр. відбувалось поступове скорочення обсягів не тільки промислового виробництва, а й обсягів виробництва в машинобудуванні. Скорочення були суттєві: в 1999 р. зниження обсягів виробництва в машинобудуванні склали 33,4 % від рівня 1991 р. В період з 2000 по 2006 роки відбувалось зростання обсягів виробництва в машинобудуванні, однак їх значення різко зменшилось у період 2007–2010 рр. у порівнянні з 2006 р. і склало лише 46,8 % від рівня 1991 р. [305].

Більшість науковців вважають, що використання науково-технічного потенціалу інноваційної діяльності як у промисловості в цілому, так і машинобудуванні зокрема, перш за все залежить від розвитку системи підготовки виробництва. Для дослідження цього питання проаналізуємо стан управління системою підготовки виробництва на підприємствах машинобудування і визначимо можливості її покращення (табл. 3.10).

Таблиця 3.10 – Кількість підприємств машинобудування, які здійснювали підготовку виробництва

| Роки | Показники | Області | | | Загальне значення |
|------|--|----------------------------|------------------------|-------------------------|------------------------|
| | | Сумська | Донецька | Харківська | |
| 2007 | Обстежено підприємств | 16 | 27 | 21 | 64 |
| | з них здійснювали підготовку виробництва | $\frac{1}{6,2^*}$ | $\frac{5}{18,5}$ | $\frac{1}{4,8}$ | $\frac{7}{10,9}$ |
| | Витрати на підготовку виробництва, тис. грн. | $\frac{215,5}{215,5^{**}}$ | $\frac{1102,9}{220,6}$ | $\frac{1307,5}{1307,5}$ | $\frac{2625,9}{375,1}$ |
| 2008 | Обстежено підприємств | 13 | 30 | 20 | 63 |
| | з них здійснювали підготовку виробництва | $\frac{1}{7,7}$ | $\frac{4}{13,3}$ | — | $\frac{5}{7,9}$ |
| | Витрати на підготовку виробництва, тис. грн. | $\frac{203,2}{203,2}$ | $\frac{1383}{345,7}$ | — | $\frac{1586,2}{317,2}$ |
| 2009 | Обстежено підприємств | 13 | 32 | 19 | 64 |
| | з них здійснювали підготовку виробництва | $\frac{1}{6,7}$ | $\frac{3}{9,4}$ | $\frac{1}{5,3}$ | $\frac{5}{7,8}$ |
| | Витрати на підготовку виробництва, тис. грн. | $\frac{200,0}{200,0}$ | $\frac{597,3}{199,1}$ | $\frac{186,8}{186,8}$ | $\frac{984,1}{196,8}$ |
| 2010 | Обстежено підприємств | 14 | 31 | 19 | 64 |
| | з них здійснювали підготовку виробництва | — | $\frac{2}{6,4}$ | $\frac{1}{5,3}$ | $\frac{3}{4,7}$ |
| | Витрати на підготовку виробництва, тис. грн. | — | $\frac{96,8}{48,4}$ | $\frac{472,5}{472,5}$ | $\frac{569,3}{189,8}$ |

* частка підприємств, що здійснювали підготовку виробництва, у загальній кількості обстежених підприємств машинобудівної галузі, %.

** середні витрати одного підприємства на підготовку виробництва, тис. грн.

Розраховано за статистичними даними підприємств

Аналіз витрат досліджуваних підприємств трьох регіонів на підготовку впровадження у виробництво нової продукції довів, що спостерігається загальна спадна тенденція, яка пояснюється у т.ч. зміною частки дослідників у загальній чисельності працівників основної діяльності, недостатньою освіченістю дослідників щодо процедури патентування та недостатньою мотивацією науково-технічної творчості і винахідництва.

Одним із основних елементів, який має суттєвий вплив на забезпечення ефективності інноваційної діяльності підприємств є підготовка виробництва нової продукції. Цей процес залежить від низки чинників: інтелектуального, фінансового, організаційного забезпечення. Для дослідження впливу даних чинників на підвищення рівня підготовки виробництва на машинобудівних підприємствах необхідно проаналізувати обсяг витрат на підготовку виробництва окремих підприємств (табл. 3.11).

Таблиця 3.11 – Витрати підприємств на здійснення підготовки виробництва

| Підприємство | Витрати на підготовку виробництва за роками, тис. грн. | | | | |
|---|--|-------|-------|-------|------|
| | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» | – | 660,9 | 486,6 | 60,8 | 74,2 |
| ВАТ «Артемівський машинобудівний завод «Победа труда» | – | 65,2 | – | – | – |
| ВАТ «Новогорлівський машинобуд. завод» | – | 245,8 | 105,4 | – | – |
| ВАТ «Горлівський машинобудівний завод «Універсал» | – | – | 25,0 | – | – |
| ЗАТ «Донецько-Курахівський машинобудівний завод» | – | – | 5,3 | – | – |
| Зміївський машинобудівний завод | – | – | – | 36,0 | 23,0 |
| Харківське Державне авіаційне виробниче підприємство (Харківський авіаційний завод) | 215,5 | 203,2 | 200,0 | – | 57,0 |
| ВАТ «Куп'янський машинобуд. завод» | – | – | – | 472,5 | – |

Розраховано за статистичними даними підприємств

Більшість інноваційних проектів (більше 50 %), які впроваджуються у виробництво і випускаються на ринок, не приносить очікуваного прибутку. Крім того, питома вага середнього розміру прибутку від реалізації винаходу або раціоналізаторської пропозиції на досліджуваних машинобудівних підприємствах у період 2006–2011 рр. зменшилася у 1,5 рази (за даними обстежень автора).

Дані табл.3.11 доводять, що величина витрат на підготовку виробництва досліджуваних підприємств за аналізований період суттєво різниться. Це пояснюється переважно різницею у розмірах підприємств і, відповідно, їхніми

фінансово-технологічними можливостями. Але, крім власних можливостей, для ефективності підготовки виробництва важливою також є повнота використання зовнішніх, серед яких для інноваційної діяльності основною є співпраця з науково-дослідними та інженерними організаціями.

Ще одним фактором, який має суттєвий вплив на величину витрат та тривалість етапу підготовки виробництва є впровадження нових прогресивних технологічних процесів. І хоча з 2000 р. по 2007 р. спостерігалось деяке зростання, рівень їх впровадження був низьким (лише 19,7 % від рівня 1991 р.). Одночасно освоєння нових видів продукції за цей період збільшилось і склало у 2007 р. 42,3 % від рівня 1991 р. Скоротити тривалість етапу підготовки виробництва можливо за рахунок підвищення його організаційно-економічних параметрів, використання резервів технічного розвитку (механізації й автоматизації виробництва), впровадження нових технологічних процесів та оптимізації планування послідовності робіт з освоєння виробництва нових видів продукції. Динаміка кількості підприємств в період 2007–2012 рр., які здійснювали технологічні інновації, значно коливається в залежності від напрямку інноваційної діяльності (табл. 3.12).

Так, кількість підприємств, що проводили комплексну механізацію й автоматизацію виробництва, зменшилась (на 10,21 %), що впроваджували ресурсозберігаючі і безвідходні процеси зменшилась на 15,4 % , а тих, що впроваджували нові технологічні процеси, збільшилась на 16 %, а кількість підприємств освоювали виробництво нових видів продукції, особливо високотехнологічних, збільшилась практично на 3 %. Така ситуація пояснюється не тільки низькими інноваційними можливостями, а й скороченням кадрового потенціалу, особливо креативного, що перешкоджає технічному переозброєнню підприємств.

Через спад виробництва у 2008 р. промислові підприємства не мають достатньо власних коштів, а темпи інфляції 2009–2012 рр. ще більш загострюють цю проблему.

Таблиця 3.12 – Кількість промислових підприємств України, що впроваджували інновації

| Показники | 2007 | | 2008 | | 2009 | | 2010 | | 2011 | | 2012 | | 2012 до 2008, % |
|--|--------|------------------------------------|--------|------------------------------------|--------|------------------------------------|--------|------------------------------------|--------|------------------------------------|--------|------------------------------------|-----------------|
| | Усього | % від загального числа підприємств | Усього | % від загального числа підприємств | Усього | % від загального числа підприємств | Усього | % від загального числа підприємств | Усього | % від загального числа підприємств | Усього | % від загального числа підприємств | |
| Усього підприємств | 1186 | | 1160 | | 1180 | | 1217 | | 1327 | | 1439 | | 124,05 |
| Проводили комплексну механізацію й автоматизацію виробництва | 771 | 65,0 | 813 | 70,08 | 789 | 66,86 | 898 | 73,7 | 677 | 51 | 730 | 50,72 | 89,79 |
| Впроваджували нові технологічні процеси | 671 | 56,57 | 515 | 44,4 | 452 | 38,3 | 522 | 42,9 | 605 | 45,6 | 598 | 41,55 | 116,11 |
| у тому числі маловідходні, ресурсозберігаючі і безвідходні | 341 | 28,75 | 280 | 24,13 | 215 | 18,2 | 203 | 16,7 | 240 | 18,1 | 237 | 15,08 | 84,6 |
| освоювали виробництво інноваційної продукції | 672 | 56,66 | 667 | 57,5 | 614 | 52,0 | 615 | 50,5 | 731 | 55,1 | 685 | 47,6 | 102,7 |
| з них нові види техніки | 218 | 18,38 | 201 | 17,3 | 188 | 15,9 | 194 | 15,9 | 218 | 16,4 | 257 | 17,85 | 127,86 |

Розраховано за статистичними даними: [292; 322].

Взяти кредит у комерційних банків під освоєння інноваційних напрямків діяльності підприємствам практично неможливо через високі відсотки за кредит, а також тому, що кредитні установи вкрай неохоче вкладають гроші у високоризиковане виробництво, вважаючи, що більш вигідно надавати короткочасні кредити під менш ризиковані види діяльності. Інноваційна діяльність практично завжди пов'язана з технічним оновленням та переозброєнням виробництва, що вимагає не тільки великих обсягів витрат, але й пов'язано з тривалим періодом їх повернення. Як свідчить статистика більше 60% загального обсягу інноваційних витрат припадає на придбання засобів виробництва, а найнезначніші витрати – на придбання прогресивних розробок та технологій (рис.3.6).

Слід зазначити, що вартість нових прогресивних технологій висока, а фінансування інноваційної діяльності, в більшості випадків, обмежена. Всі ці фак-

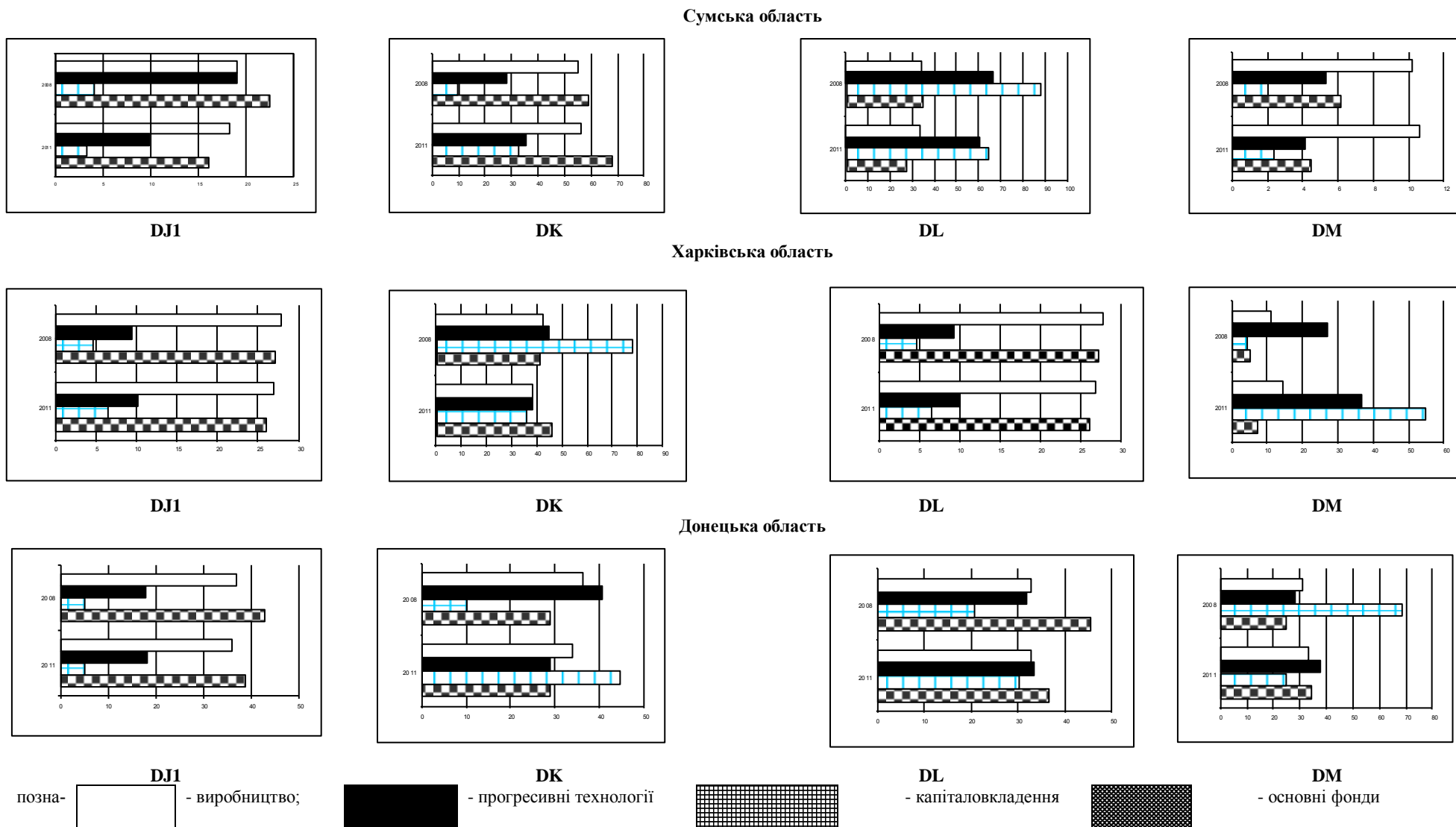
тори у сукупності призводять до різкого скорочення кількості підприємств, які займаються інноваційною діяльністю, спрямованою на виробництво нових видів продукції та впровадження нових технологій.

3.3. Аналіз ефективності формування і реалізації інноваційних програм машинобудівними підприємствами

Для визначення процесів, що характеризують ефективність інноваційних програм, необхідно проаналізувати досвід машинобудівних підприємств у формуванні і реалізації інноваційних програм та виділити фактори, які впливають на значення цих показників.

Для оцінювання доцільності започаткування нових і регулювання реалізації діючих інноваційних програм необхідно визначитися з інформацією про фактичні і очікувані значення показників, які характеризують результативність реалізації цих програм. Якісний та кількісний склад показників, які характеризують ефективність інноваційних програм, а також встановлення критеріїв трактування їх значень для більшості дослідників є достатньо проблематичним.

Рисунок 3.6 – Діаграма галузево-структурних і відтворювальних диспропорцій в машинобудуванні в 2008–2011 рр.,
 * DK, DL, DM – у % до показників машинобудування



Попередній аналіз результатів інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, зроблений в розд. 3.1–3.2, довів, що показники, якими можна охарактеризувати інноваційні програми машинобудівних підприємств, доцільно класифікувати за чотирма ознаками:

- 1) за характером розрахунку (абсолютні та відносні);
- 2) за періодом обчислення (планові, базові та звітні);
- 3) за одиницями вимірювання (натуральні та вартісні);
- 4) за видами інноваційних програм (за місцем, сферами (стадіями), напрямками, видами та формами впровадження).

В четвертій групі показників – за сферами (стадіями) впровадження – вони поділяються на:

- показники, які характеризують інноваційні програми на стадії виконання науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт;
- показники, які характеризують інноваційні програми на стадії виконання підготовчих і забезпечувальних робіт для виробничого процесу;
- показники, які характеризують інноваційні програми на стадії освоєння виробництва нового продукту;
- показники, які характеризують інноваційні програми на стадії основного виробництва.

За місцем впровадження показники поділяються на:

- показники інноваційних програм, які впроваджуються в основному, допоміжному виробництві;
- показники інноваційних програм, які впроваджуються в інформаційно-му забезпеченні виробництва, управління, збуту, логістики;
- показники інноваційних програм, які впроваджуються в органі збуту, організації його стимулювання, комунікацій.

За напрямками впровадження показники поділяються на:

- показники, які характеризують інноваційні програми щодо впровадження нових технологій;

- показники, які характеризують інноваційні програми щодо розробки нової машинобудівної продукції;
- показники, які характеризують інноваційні програми щодо покращання якості виробництва машинобудівної продукції;
- показники інноваційних програм, які впроваджуються під час виконання керівниками машинобудівного підприємства управлінських функцій.
- показники, які характеризують інноваційні програми щодо зниження собівартості машинобудівної продукції.

Така класифікація надає можливість здійснювати комплексний моніторинг стану розробки та впровадження інноваційних програм за допомогою отримання повної, своєчасної і достовірної інформації; приймати раціональні управлінські рішення щодо оцінки ефективності існуючих і доцільності реалізації нових інноваційних програм.

Показники інноваційної активності відбивають внутрішні чинники, що впливають на реалізацію не тільки загальних цілей та завдань підприємства, а й надають необхідну та повну інформацію для аналізу причин і джерел втрат результативності діяльності підприємства на кожному етапі інноваційного процесу, ефективності використання власних ресурсів, відображають напрями та темпи досягнення цілей реалізації інноваційних програм.

Інноваційна активність машинобудівних підприємств втілюється у цілеспрямовану діяльність зі створення, освоєння та впровадження наукоємних високотехнологічних нововведень у реінжиніринг власного виробництва. На думку деяких авторів, для вимірювання та оцінювання інноваційної активності необхідною є оцінка:

- 1) умов інноваційної діяльності;
- 2) абсолютних показників;
- 3) відносних показників;
- 4) інтегрального показника інноваційної активності [15, с.78–79; 52, с.12–13].

На думку В. А. Верби та І. В. Новикової, показники інноваційної активно-

сті машинобудівних підприємств повинні представляти собою систему абсолютних та відносних показників, що відображають стан інноваційної активності, як на регіональному, так і на державному рівнях [43, с.12–13]. Ці науковці відокремлюють кількісні показники за двома основними типами: масштабним та структурним. Масштабні визначають розмір інноваційного потенціалу й поділяються на дві групи: абсолютні та відносні. Структурні показники навпаки відображають внутрішню структуру інноваційного потенціалу шляхом характеристики співвідношення його складових.

А. В. Гриньов визначає методичні засади оцінки економічної ефективності інноваційних проектів та наголошує на необхідності підбору критеріїв для здійснення економічної оцінки нововведень, доцільності впровадження більшості інноваційних проектів, що стосуються не лише питання виробництва чи науково-дослідного сектора, але й маркетингу та фінансування [47, с.77]. С. М. Ілляшенко наголошує на необхідності ретельної комплексної оцінки інноваційного проекту. Він вважає, що для проведення аналізу необхідно дотримуватись наступних принципів:

- кожний фактор, що має вплив на економічні та технічні параметри проекту, повинен ретельно оцінюватися та аналізуватися;
- не приймаються до реалізації проекти, які не відповідають хоча б одному з суттєвих критеріїв;
- обсяг інформації є достатнім і не має потреби у додатковій інформації;
- всі проекти попередньо приводяться до спільної бази для порівняння;
- можливість швидкої і точної оцінки проектів, коли поява додаткової інформації має певний вплив на підвищення їхньої життєздатності;
- узгодження дій керівників всіх підрозділів [112, с.239].

Частка спеціалістів (П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели) вважають, що суттєвим аспектом проведення оцінки інноваційного проекту є розробка та відбір вичерпного переліку критеріїв. До основних груп критеріїв вони відносять: цілі організації, стратегію, політику та цінності; науково-технічні

критерії; фінансові критерії; зовнішні та екологічні фактори; виробничі критерії [107, с.45–46].

С. Д. Ільєнкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин дають вичерпаний перелік результуючих показників обґрунтування і реалізації інноваційних проектів: чистий дисконтований дохід; внутрішня норма доходності; індекс доходності; окупність; рентабельність інновацій; балансовий прибуток; сальдо накопичення реальних коштів. Усі визначені показники поділені на дві групи. До першої ці науковці відносять: ті, які ґрунтуються на визначенні показника чистої приведеної (поточної) вартості проекту та коефіцієнтів внутрішньої рентабельності, рентабельності проекту, періоду повернення капіталовкладень. До другої – методи, які базуються на розрахунках терміну окупності, коефіцієнту рентабельності капіталовкладень, а також метод ануїтету [105, с.57–60].

В. В. Ковалев виділяє фактори, до яких інноваційний проект виявляє найбільшу чутливість, одним з них є комерційний ризик. Цей автор також визначає три напрями врахування ризику, які можна отримати в розрахунках: стосовно невизначеності, яка пов'язана з окремим проектом; ризик реалізації всього портфелю; потенційний ризик для економічного стану через невдачу або перевищення витрат за проектом [118, с.32]. Але проведений аналіз можливості використання цих методів оцінки інноваційних проектів в практичній діяльності машинобудівних підприємств виявив непридатність цих методів при здійсненні економічної оцінки науково-технічних нововведень в чистому вигляді. Запропонований В. В. Ковалевим метод попарних порівнянь передбачає розрахунок коефіцієнтів значущості (K_i) кожного з чинників (табл.3.13).

О. Кузьмін, Т. Кужда визначають такі фактори інноваційного розвитку підприємств, що мають найбільші значення коефіцієнтів вагомості: інноваційні ресурси машинобудівних підприємств, організаційні структури управління машинобудівними підприємствами, постачальники, споживачі, інфраструктура ринку, особливості економічних відносин, стан техніки і технологій, соціально-культурні обставини, науково-технічний прогрес, міжнародні події, рівень інформованості суспільства [142, с. 12–13].

Таблиця 3.13 – Застосування методу попарних порівнянь при розрахунку коефіцієнтів значущості чинників [118, с.33–35]

| Етапи використання методу | Порядок розрахунків |
|--|--|
| Розрахунок частоти переваг i -го показника, визначений j -м експертом | $m_i(j) = \mu_i(j) + v_i(j)$, де $v_i(j)$ частота переваг i -го показника в i -му рядку; $\mu_i(j)$ частота переваг i -го показника в i -му стовпці над рештою показників |
| Розрахунок середньої для усіх експертів частоти переваг i -го показника | $m_i = \frac{1}{n} \sum m_i(j)$, де m_i – середня для всіх експертів частота переваг i -го показника; n – кількість експертів |
| Розрахунок загальної кількості зіставлень (N), виконаних кожним експертом при одноразовому частинному попарному порівнянні | $N = \frac{1}{2} n(n-1)$. |
| Розрахунок коефіцієнта значущості K_i показника | $K_i = \frac{m_i}{N} = \frac{2m_i}{n(n-1)}$. |

Більшість науковців сходяться на думці, що межі інноваційної активності машинобудівних підприємств визначаються місією, цілями та предметом діяльності, його функціональним призначенням, характером інноваційної активності підприємства, яка безпосередньо залежить від етапів інноваційного процесу, не має чітко окреслених функціональних меж і тимчасових параметрів. Загальною думкою є те, що інноваційна активність великою мірою залежить від правильного вибору інноваційної стратегії та якості управління інноваційною діяльністю, гнучкості виробничих систем, ефективності використання власних ресурсів, обґрунтованого делегування ряду функцій і повноважень, мотивації ініціативи працівників та внутрішнього підприємництва, формування внутрішньої культури нововведень.

Відносно критеріїв оцінки ефективності використання існуючих і доцільності реалізації нових інноваційних програм за допомогою цих груп показників, то їх доцільно використовувати комплексно: порівнювати фактичні значення із запланованими, а також середньорічними даними за останні п'ять років. Такий підхід сприятиме реалістичності оцінювання, що дозволить зробити своєчасне коригування запланованих значень показників відповідно до поточних змін.

Впровадження інновацій супроводжується значним ризиком, тому розробку та реалізацію інноваційних проектів на підприємстві слід виконувати на основі попередніх досліджень та орієнтуватися на задоволення потреб споживачів.

Одним із основних критеріїв доцільності реалізації інноваційних програм є отриманий в результаті такої діяльності прибуток підприємства. За період 1994–1998 рр. результати інноваційної діяльності машинобудівних підприємств поступово погіршувались, в 1999 р. відбулося значне (в 2,17 рази) падіння обсягів продажів. Таке швидке падіння пояснюється в першу чергу наслідками фінансової кризи 1998 р., тому 2000–2003 рр. фінансові результати діяльності промисловості стали ще гіршими. Тільки з 2004 по 2007 рр. фінансове становище промислових підприємств покращилось. Частка збиткових підприємств незначно зменшилась, але залишалася на дуже високому рівні (38–33 %); у 2010 р. відбувається стрімке зростання кількості збиткових підприємств (до 41,0 % по економіці в цілому). Збитки понесли, перш за все, великі підприємства, які належали до військово-промислового комплексу, металургійної, хімічної і нафтохімічної галузей. Це пояснювалося скороченням державного замовлення, поступовим згортанням кооперації. Навіть у період 2000–2006 рр., коли була поліпшена соціально-економічна ситуація в Україні, збитковими залишилися 37,7 % – 33,5 % суб'єктів господарювання. З 1996 р. рентабельність підприємств обробного виробництва значно зменшувалась: в машинобудуванні і металообробці з 10,4 % до 4,9 %; в хімічній і нафтохімічній промисловості – з 7,4 % до –1,2 % [326].

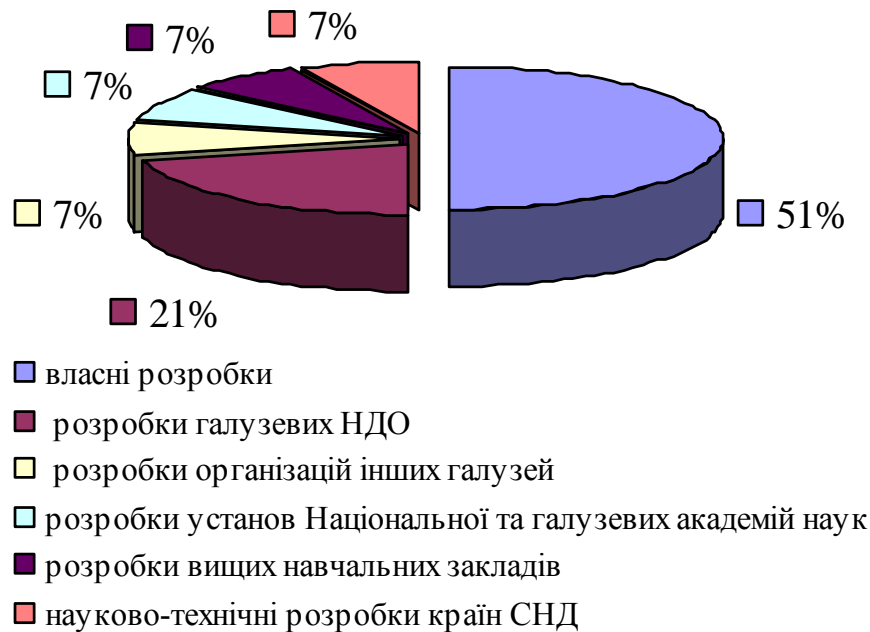
В період 1998–2006 рр. збільшилися показники прибутковості хімічної і нафтохімічної, харчової, деревообробної і целюлозно-паперової промисловості. Але фінансово-економічне положення підприємств машинобудування і металообробки, які повинні бути головними реципієнтами доданої вартості в національній економіці, після кризи 2008 р. залишаються критичним і досі. Підприємства добувної промисловості, на відміну від машинобудівних підприємств, мають обмежені можливості широкого впровадження інновацій, що по-

яснюється відносно простим виробничим процесом, низьким рівнем доданої вартості, складністю пристосування до ринкових умов, ніж у підприємств оброблювальної промисловості, які мають більший потенціал інноваційного зростання.

З метою аналізу передумов для розробки і реалізації інноваційних програм, визначення факторів інноваційної активності, напрямів інноваційних змін на підприємствах, обмежень, що перешкоджають впровадженню цих програм було здійснено опитування керівників машинобудівних підприємств Харківського регіону. Проведене опитування довело, що 85,7 % з обстежених підприємств мають до 10 % інноваційної продукції у загальному обсязі виробничих програм і тільки у 14,3 % обстежених підприємств – 10–20 %.

Зі всієї сукупності основних факторів, які, на думку респондентів, перш за все впливають на протікання науково-дослідницьких та дослідницько-конструкторських робіт, найважливішими є техніко-конструкторські дослідження; економічне обґрунтування доцільності нововведення; стан організації науково-практичної діяльності. Окремо слід відзначити важливість такого фактору, як мотивація персоналу, яка пов'язана із небажанням змінювати звичну діяльність, та пасивність по відношенню до інноваційної діяльності, подолання відсутності ініціативи щодо прагнення керівництва підприємства вдосконалити роботу, щодо впровадження інновацій.

Опитані респонденти назвали основні фактори, які стримують процес впровадження інновацій на підприємстві: обмеженість матеріальних та фінансових можливостей (66,7 % респондентів); людський фактор (14,28 %); відсутність комерціалізації науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт та технологічних інновацій (15,7 %). Більшість респондентів (51 %) відмітило, що при реалізації інноваційних програм використовуються власні розробки підприємства; 21 % – розробки галузевих науково-дослідних інститутів (рис.3.7).



Зроблено за статистичними даними підприємств; [292; 324]

Рисунок 3.7 – Розподіл підприємств за джерелами науково-технічних розробок, які використовуються при впровадженні інноваційних проектів, %

Проаналізуємо значимість показників реалізації інноваційних проектів за одиницями вимірювання (натуральними і вартісними).

Найбільш поширеними вартісними показниками оцінки інноваційного проекту є його приведена вартість NPV та очікуваний прибуток від його реалізації. Відносно оцінки вартості проекту та необхідного розміру фінансування слід зазначити, що для розробки та впровадження інновацій найбільше значення має фінансування науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, наявність коштів для започаткування і здійснення виробництва інноваційної продукції, її реалізації та вдосконалення. Продукція наукоємних галузей, до яких також належить машинобудування (особливо виробництво високотехнологічної продукції), характеризується річними темпами приросту, незважаючи на фінансову кризу 2008 р., які в 1,5–2 рази вищі, ніж по промисловості загалом.

Так, в інформатиці та мікроелектроніці в період 2009–2010 рр. вони дорівнювали 15–30 %, у біотехнології та генній інженерії – 80–100 %. В 2010 р. прибуток від реалізації завершених науково-технічних розробок в промисло-

вості дорівнював майже 218 млн. грн. та зріс порівняно із попереднім роком практично на 20 %. Завдяки наявності такої тенденції підвищується інвестиційна привабливість інноваційних проектів порівняно з іншими видами проектів [325].

За статистичними даними інноваційної діяльності машинобудівних підприємств, рентабельність коштів, вкладених у реалізацію інноваційних проектів 2002–2006 рр., була суттєво вища за рівень прибутковості інших видів їх діяльності. Так, середній загальний рівень рентабельності машинобудівних підприємств у 2006 р. у Харківському регіоні становив: з операційної діяльності – 11,65 %, фінансової діяльності – 14,13 % та інноваційної – 58,45 %; у Донецькому регіоні – відповідно 14,57 %, 17,12 % та 45,56 %; у Сумському регіоні – 13,17 %, 15,61 % та 41,77 % відповідно. Аналіз стану інноваційної активності машинобудівного комплексу України підтверджує, що фінансова криза 2008 р. мала суттєвий вплив на реальні зміни його технологічного розвитку. Так, у цілому, в машинобудуванні питома вага підприємств, які займаються впровадженням інновацій, хоча і найвища серед інших галузей, але її розмір також зменшився – з 16,7 % у 2006 р. до 15,9 % у 2008 р.

Така тенденція відмічається не тільки на підприємствах машинобудування, а й в промисловості в цілому. Це доводить скорочення рентабельності протягом всього аналізованого періоду (табл. 3.14), що підтверджує негативні зміни, які відбуваються в процесі фінансування діяльності вітчизняних підприємств в наслідок кризи 2008 року. Так, у 2009 р. рентабельність суб'єктів господарювання скоротилася майже удвічі (у порівнянні з попереднім 2008 р.), така ж ситуація відбулася тільки в 2003 р. – рентабельність тоді скоротилася з 5,9 % до 2,6 % у порівнянні з попереднім роком (за даними статистики [292]), а в 2009 р. ситуація трохи покращилась – 2,8 % у порівнянні з 2,7 %, тобто залишилася майже на тому ж рівні.

Таблиця 3.14 – Рентабельність за галузями промисловості¹

| Галузі економіки | Роки | | | | | | | | |
|---------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Промисловість ² , зокрема | 2,6 | 3,3 | 5,5 | 5,8 | 5,8 | 4,9 | 1,8 | 3,3 | 4,6 |
| – добувна; | 4,4 | 5,4 | 8,5 | 11,2 | 14,4 | 9,4 | 11,5 | 9,3 | 10,1 |
| – хімічна і нафтохімічна; | 1,8 | 5,2 | 7,0 | 6,0 | 7,8 | 3,8 | 4,7 | 5,8 | 6,3 |
| – машинобудування і металообробка; | 1,5 | 1,9 | 3,1 | 3,6 | 3,4 | –0,4 | 2,0 | 1,8 | 2,0 |
| – деревообробна і целюлозно-паперова; | 7,1 | 4,5 | 7,7 | 6,3 | 6,2 | 3,9 | 3,9 | 3,6 | 4,0 |
| – легка; | 1,1 | 0,4 | 0,4 | 0,2 | 0,1 | –1,6 | –0,2 | –0,2 | –0,4 |
| – харчова. | 3,3 | 2,7 | 2,0 | 5,1 | 3,7 | 2,0 | 3,7 | 3,8 | 4,7 |

¹ – рентабельність розраховується як відношення прибутку від реалізації до витрат на виробництво реалізації продукції;

² – крім малих підприємств

Розраховано за статистичними даними: статистичний щорічник України за 2011 р.; [292]

Позитивна динаміка, рентабельності діяльності суб'єктів господарювання України, спостерігалася в період 2003–2007 рр. Початок позитивних тенденцій намітився ще в 2001 р. (статистичні дані [292]), коли аналізований показник виріс з 2,7 % в 2000 р. до 4,5 % в 2001 р. З 2003 р. спостерігаються такі зміни: рентабельність виросла на 3,2 % в період 2003–2006 рр., тоді як в добувній, хімічній і нафтохімічній промисловостях позитивна динаміка середньої рентабельності зберігалась до 2007 р. – відповідно, з 11,2 % в 2006 р. до 14,4 % в 2007 р. (в добувній) і з 6,0 % в 2006 р. до 7,8 % в 2007 р. (в хімічній і нафтохімічній). В машинобудуванні і металообробці з 2003 по 2006 рр. також відмічались позитивні темпи: в 2003 р. рентабельність склала 1,5 %, а в 2006 році – 3,6 %, в той час як з 2007 р. ситуація різко погіршилась: в 2008 р. вона мала від'ємне значення (– 0,4) %.

Отже, в результаті аналізу галузевої структури за період 2003–2011 рр. спостерігалися яскраво виражені 3 закономірні тенденції: в період 2003–2006 рр. – позитивна, в період 2006–2008 рр. – негативна, з 2009 р. – деяке покращення ситуації. Протікання в період 2003–2006 рр. зазначених вище ринкових і макроекономічних процесів призвело до перерозподілу потоків доданої вартості в економіці України.

Однією з причин кризи 2008 р. було швидке скорочення конкурентосп-

проможності продукції підприємств обробної промисловості внаслідок зростання пропозиції товарів нових іноземних конкурентів, швидкого підвищення вимог покупців, в наслідок чого – різке скорочення обсягів випуску продукції. Ще одним результатом фінансової кризи є те, що майже 15 % експорту вітчизняної продукції забезпечують машинобудівні підприємства (це практично понад дві тисячі підприємств), які належать фінансово-промисловим групам, тому наслідки фінансової кризи поперед усе відбилися на їх діяльності. Ці групи є учасниками міжнародних проектів, діють через різного роду офшорні зони, тому чітко встановити характер і економічні параметри реалізованих ними проектів, у тому числі інноваційних, практично неможливо.

Конкурентоспроможність машинобудівних підприємств Харківського регіону на пряму залежить від диверсифікації виробництва, яку досліджувані підприємства впроваджували шляхом зміни номенклатури продукції за двома напрямками: перший – це розробка і вдосконалення профільної високотехнологічної продукції, призначеної для індивідуального споживання; другий – розробка і випуск нових видів продукції, не властивих спеціалізації підприємства (табл. 3.15).

Дані табл. 3.15 доводять, що для машинобудівних підприємств Харківського регіону властива значна диверсифікація діяльності: виробництво складних високотехнологічних виробів, яке складається з великої кількості виробничих процесів, кожен з яких можна виконувати на спеціалізованому підприємстві.

Таблиця 3.15 – Виробництво основних видів машинобудівної продукції у Харківській області

| Виробництво основних видів машинобудівної продукції | Роки | | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Машинобудівна промисловість, у тому числі | | | | | | | |
| Насоси для перекачки рідин, шт. | 196681 | 209779 | 209735 | 212106 | 200416 | 124930 | 113573 |
| Конвеєри та елеватори, шт. | 367 | 390 | 325 | 208 | 181 | 151 | 135 |
| Устаткування холодильне і морозильне побутове та насоси теплові, шт. | 12195 | 11647 | 9270 | 19626 | 19419 | 11547 | 16038 |
| Розпушувачі та культиватори, шт. | 55 | 117 | 223 | 225 | 221 | 664,35 | 645 |
| Верстати побутові для оброблення дерева, шт. | 172 | 186 | 97 | 249 | 137 | 107 | 98 |
| Електродвигуни та генератори побутові змінного струму, електродвигуни універсальні, шт. | 130539 | 117814 | 140203 | 130172 | 103781 | 17033 | 14812 |
| Трансформатори електричні, шт. | 19998 | 13312 | 13448 | 15293 | 6773 | 2743 | 7620 |
| Апаратура електрична високовольтна, шт. | 3431 | 10610 | 11936 | 10512 | 10137 | 16161 | 20989 |
| Апаратура електрична низьковольтна, тис. шт. | 9429 | 6157 | 6003 | 5656 | 5010 | 4107 | 3510 |
| Проводи та кабелі електричні низьковольтні, км | 19564 | 21530 | 25205 | 30426 | 30152 | 24282 | 22484 |
| Світильники офісні електричні, шт. | 305764 | 406135 | 467060 | 393224 | 283729 | 381685 | 331900 |
| Лічильники побутові для рідин, шт. | 206524 | 251059 | 187991 | 173587 | 133874 | 159696 | 174621 |

Розраховано за статистичними даними: [292]

Інформація щодо джерел фінансування технологічних інновацій промислових підприємств в період 2002–2010 рр. наведена в табл. 3.16.

Таблиця 3.16 – Джерела фінансування технологічних інновацій, млн. грн.

| Роки | Загальна сума витрат | У тому числі за рахунок коштів | | | |
|------|----------------------|--------------------------------|--------------------|----------------------|--------------|
| | | Власних | Державного бюджету | Іноземних інвесторів | Інші джерела |
| 2002 | 1757,1 | 1399,3 | 7,7 | 133,1 | 217,0 |
| 2003 | 1971,4 | 1654,0 | 55,8 | 58,5 | 203,1 |
| 2004 | 3013,8 | 2141,8 | 45,5 | 264,1 | 562,4 |
| 2005 | 3059,8 | 2148,4 | 93,0 | 130,0 | 688,4 |
| 2006 | 6160,0 | 5211,4 | 114,4 | 176,2 | 658,0 |
| 2007 | 10850,9 | 7999,6 | 144,8 | 321,8 | 2384,7 |
| 2008 | 11994,2 | 7264,0 | 336,9 | 115,4 | 4277,9 |
| 2009 | 7949,9 | 5169,4 | 127,0 | 1512,9 | 1140,6 |
| 2010 | 8045,5 | 4775,2 | 87,0 | 2411,4 | 771,9 |
| 2011 | 14333,9 | 7585,6 | 149,2 | 56,9 | 6542,2 |
| 2012 | 11480,6 | 7335,9 | 224,3 | 994,8 | 2925,6 |

Розраховано за статистичними даними: статистичний щорічник України за 2010р. [292]

Дані табл. 3.16 свідчать, що у витратах на фінансування технологічних інновацій відслідковуються такі ж самі тенденції, як і в інших видах загально-виробничої та комерційної діяльності. Як і раніше, протягом аналізованого періоду головним джерелом фінансування було самофінансування підприємств. Ці тенденції характерні для всіх галузей національної економіки, які мають безпосереднє відношення до інноваційної діяльності, у тому числі для машинобудівних підприємств (особливо тих, які займаються випуском високотехнологічної продукції).

За період 2002–2011 рр. обсяг виконаних наукових та науково-технічних робіт зріс завдяки збільшенню обсягу коштів, що спрямовували підприємства на фінансування технологічних інновацій. Ознайомлення із звітно-статистичними матеріалами діяльності машинобудівних підприємств (АОЗТ «ХЕМЗ», ВАТ «Карлівський машинобудівний завод», ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш», Мелітопольський завод холодильного

машинобудування «РЕФМА», Кам'янський машинобудівний завод, ТОВ ГІДРОПНЕВМОАПАРАТ, ВАТ Котелевське, ВАТ «Електромашина», ВО «Комунар», ДП «Харківський завод електроапаратури», ЗАТ «Завод вимірювальних приладів «Днеста», ТОВ «НІК-ЕЛЕКТРОНІКА», ВАТ «Електротермометрія», ВАТ «Мікроприлад», ДП «Полікон», ВАТ «Електромотор», ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе») дало змогу побудувати класифікацію чинників, які впливають на інвестиційний розвиток машинобудівного підприємства.

Здійснений аналіз за трьома групами машинобудівних підприємств України (напрямки інноваційної діяльності: виробництво електричних побутових приладів; виробництво насосів, компресорів та гідравлічних систем; сільськогосподарське машинобудування для індивідуального споживання) (табл.3.17) засвідчило низьку ефективність інноваційної діяльності на цих підприємствах за аналізований період.

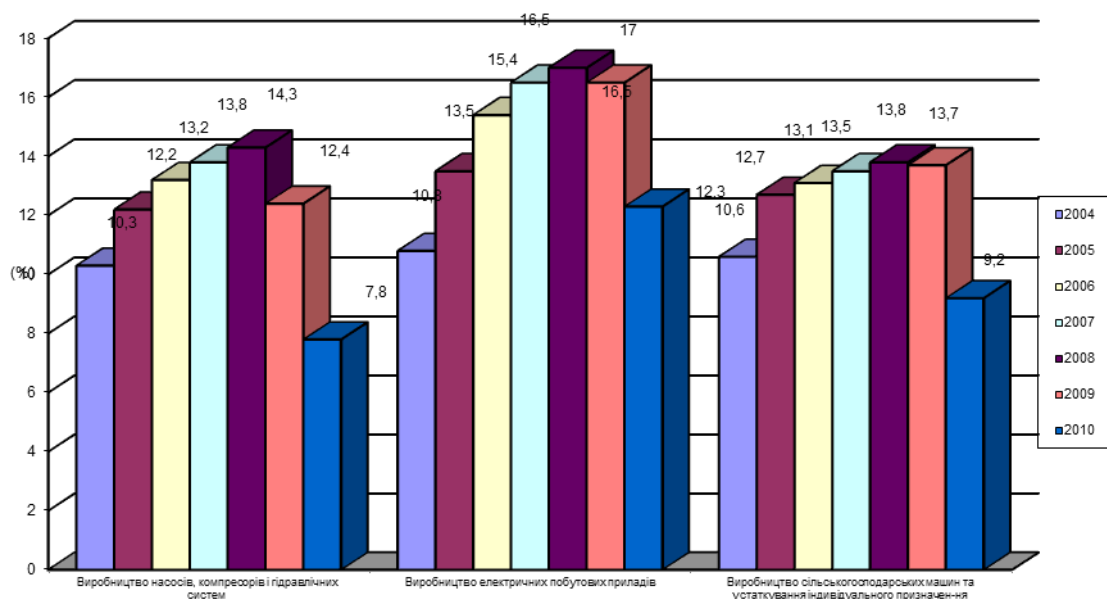
У 2010 р. на досліджуваних підприємствах склалась не зовсім сприятлива ситуація – як з виробництвом машинобудівної продукції, так і з реалізацією інноваційних проектів щодо впровадження нових видів машинобудівної продукції підприємств-виробників взагалі. Динаміку цього процесу проілюстровано на рис. 3.8.

Таблиця 3.17 – Основні результати інноваційної діяльності досліджуваних машинобудівних підприємств

| Групи підприємств | Види економічної діяльності (згідно КВЕД*) | Назва підприємства, (назва продукції) | Виручка від реалізації машинобудівної продукції у 2010 р., тис. грн. | Вартість підприємства у 2010 р., тис. грн. | Чистий прибуток (збиток) у 2010 р., тис. грн. | Кількість впроваджених інновацій у 2010 р., одиниць |
|---|--|--|--|--|---|---|
| 1. Виробництво машин для індивідуального споживання | 29.12.1 Виробництво насосів, компресорів і гідравлічних систем | АОЗТ «ХЕМЗ» (насоси ЕЦВ, ВВН) | 5 695,0 | 27 623,4 | -2 384,2 | 17 |
| | | ВАТ «Карлівський машинобудівний завод» (вентилятори побутові, насоси повітряні) | 5 031,1 | 13 405,5 | -1 391,0 | 3 |
| | | ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш» (електронасоси побутові; електроточила побутові) | 11 363,2 | 15 951,6 | -1 114,2 | 5 |
| | | Мелітопольський завод холодильного машинобудування «РЕФМА», ВАТ (насоси теплові) | 1 645,7 | 2 026,7 | -201,6 | 3 |
| | | ВАТ «Кам'янський машинобудівний завод» (насоси масляні, шестерінчасті) | 12 621,2 | 6 332,9 | 77,9 | 11 |
| | | ТОВ ГІДРОПНЕВМОАПАРАТ (насоси) | 9 016,8 | 2 819,5 | 1 142,8 | 8 |
| 2. Виробництво електричних побутових приладів | 29.71.0 Виробництво електричних побутових приладів | Агротехніка, Котелевське ВАТ (вентилятор місцевого провітрювання; аератор) | 2 082,7 | 2 174,6 | -2 819,8 | 3 |
| | | ВАТ «Електромашина» (лічильники електроенергії) | 15 215,1 | 35 994,2 | -1 918,4 | 17 |
| | | ВО «Комунар» (лічильники електроенергії СО-ЭА05, водолічильники) | 6740,1 | 15 353,7 | -546,4 | 25 |
| | | ДП «Харківський завод електроапаратури» (лічильники електроенергії, водолічильники) | 1 625,9 | 5 770,6 | 102,6 | 17 |
| | | ЗАТ «Завод вимірювальних приладів «Днеста» (лічильники електроенергії) | 5940,1 | 11 344,7 | -356,4 | 12 |
| | | ТОВ «НІК-ЕЛЕКТРОНІКА» (лічильники електроенергії) | 17 061,1 | 6 116,2 | 1 071,8 | 2 |
| | | ВАТ «Електротермометрія» (лічильники електроенергії) | 9 683,4 | 12 332,0 | -17 425,0 | 11 |
| 3. Сільськогосподарське машинобудування | 29.24.2. Виробництво сільськогосподарських машин та устаткування індивідуального призначення | ВАТ «Мікроприлад» (електричні сіялки, плуги) | 3 550,2 | 3 367,5 | -271,3 | 5 |
| | | ДП «Полікон» (візок вантажний, садово-городній інструмент, електрокультиватор, будівельні інструменти) | 88 177,2 | 67 114,4 | -181,8 | 12 |
| | | ВАТ «Електромотор» (електричні кормоподрібнювачі) | 7 187,3 | 4 761,4 | 36,2 | 6 |
| | | ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» (мінітрактор ХТЗ-1410) | 170 880,9 | 43 871,5 | 852,7 | 6 |

*відповідно до «Національного класифікатора України. Класифікація видів економічної діяльності ДК 009:2005» від 26.12.2005 р. №375

Розраховано за даними звітності підприємств



Розраховано за даними статистичної звітності: [292; 325]

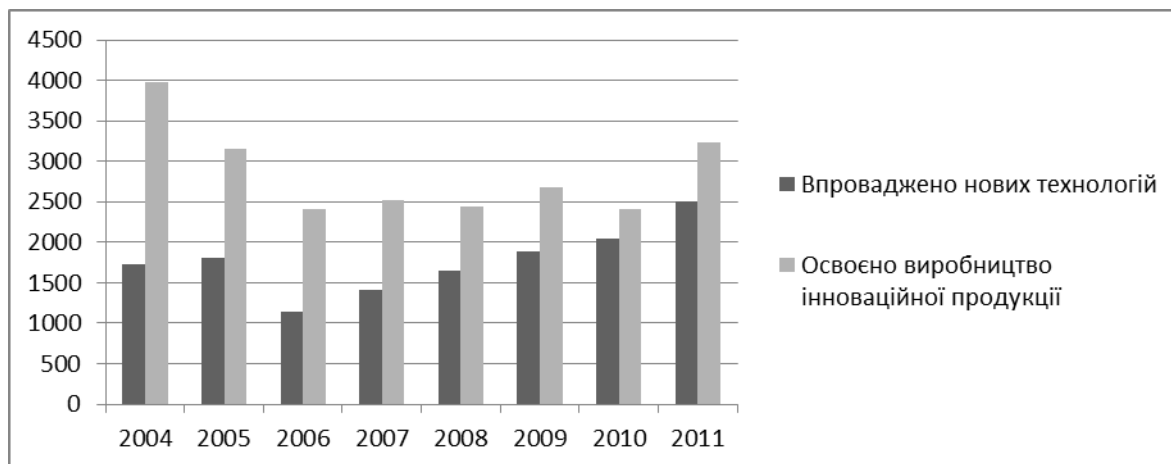
Рисунок 3.8 – Питома вага нової високотехнологічної продукції в загальному обсязі виробництва досліджуваних машинобудівних підприємств в 2004–2010 рр.

Як видно з наведених на рис.3.8 даних, до 2008 р. зберігалась позитивна тенденція зростання обсягів впровадження нової високотехнологічної продукції в загальному обсязі виробництва. Починаючи з 2009 р. спостерігається спад: якщо у 2009 р. в середньому на 15 % за кожною із досліджуваних груп; то у 2009 р. цій спад набув катастрофічних обсягів: майже у два рази (близько 45–50 %).

Ця тенденція пояснюється, по-перше, фінансовою кризою як у машинобудуванні, так і економіці в цілому. По-друге, аналіз статистики інноваційної діяльності свідчить про незначний рівень оновлення продукції машинобудування, у зв'язку з тим, що у галузевій структурі виробництва продовжують домінувати товари первинної переробки сировинних галузей (другий або третій уклад економіки), що стримує підвищення конкурентоспроможності машино-

будівної продукції.

Підвищення конкурентоспроможності високотехнологічної машинобудівної продукції наряду залежить від впровадження нових технологій (рис. 3.9).



Розраховано за даними статистичної звітності: [292]

Рисунок 3.9 – Динаміка впровадження нових технологій і освоєння нової високотехнологічної машинобудівної продукції в Україні в 2003–2011 рр..

Дані рис. 3.9 переконливо свідчать про надзвичайну актуальність вирішення проблеми кардинального підвищення конкурентоспроможності високотехнологічної продукції машинобудування та її наукового забезпечення. Низька питома вага впровадження наукоємних високотехнологічних продуктів негативно відбивається на сучасній динаміці реалізації машинобудівної продукції. Найбільш динамічним інноваційним сектором машинобудування України в останні роки стало важке транспортне машинобудування – реалізація цієї продукції за період 2009–2010 рр. зросла на 119,8 %, що суттєво перевищувало темпи зростання інших галузей машинобудування за докризові роки.

Для оцінки рівня інноваційного розвитку досліджуваної групи машинобудівних підприємств слід проаналізувати існуючі підходи до оцінювання цього рівня і дослідити рівень впливу факторів на інноваційну діяльність шляхом проведення експертного дослідження. Протягом 2009 р. було проведено експертне опитування керівників провідних машинобудівних підприємств методом

анкетування в Харківському та Донецькому регіонах.

Узагальнення інформації щодо реалізації машинобудівними підприємствами (АОЗТ «ХЕМЗ», ВАТ «Карлівський машинобудівний завод», ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш», Мелітопольський завод холодильного машинобудування «РЕФМА», Кам'янський машинобудівний завод, ТОВ ГІДРОПНЕВМОАПАРАТ, ВАТ Котелевське, ВАТ «Електромашина», ВО «Комунар», ДП «Харківський завод електроапаратури», ЗАТ «Завод вимірювальних приладів «Днеста», ТОВ «НІК-ЕЛЕКТРОНІКА», ВАТ «Електротермометрія», ВАТ «Мікроприлад», ДП «Полікон», ВАТ «Електромотор», ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе») інноваційних програм дозволяє стверджувати, що вони найчастіше здійснюються у напрямку впровадження передових технологій, створення нових видів продукції, модернізації існуючих видів продукції і покращання рівня якості виробництва продукції (табл. 3.18).

Розробка та реалізація цих програм дозволяє підприємствам конкурувати з іноземними виробниками, ефективно здійснювати самофінансування, залучати і ефективно використовувати інвестиційні ресурси, збільшувати обсяги експорту високотехнологічної машинобудівної продукції.

Проведене дослідження доводить, що протягом 2000–2010 рр. на досліджуваних підприємствах з загальної кількості започаткованих інноваційних програм більшість (67,03%) мали виробничий характер і здійснювались на певному етапі виробничої діяльності (виконання підготовчих і забезпечуючих робіт, робіт основного виробництва тощо) третина програм (32,96%) мала управлінський характер.

Таблиця 3.18 – Інноваційні програми, які реалізовували машинобудівні підприємства за період 2000–2012 рр.

| Види інноваційних програм | Кількість підприємств, які реалізовували програми | Кількість започаткованих програм | Кількість програм, реалізація яких є завершеною |
|--|---|----------------------------------|---|
| 1. Інноваційні програми, які стосуються виконання підготовчих і забезпечуючих робіт | 17 | 21 | 13 |
| 2. Інноваційні програми, що стосуються основного виробництва | 18 | 19 | 18 |
| 3. Інноваційні програми, що стосуються допоміжного виробництва | 12 | 15 | 12 |
| 4. Інноваційні програми, що стосуються виконання керівниками загальних функцій | 14 | 20 | 16 |
| 5. Інноваційні програми, що стосуються виконання управлінськими працівниками конкретних функцій управління | 19 | 22 | 19 |
| 6. Інноваційні програми, що передбачають впровадження нових технологій | 16 | 21 | 15 |
| 7. Інноваційні програми, що передбачають освоєння виробництва нового продукту | 13 | 17 | 16 |
| 8. Інноваційні програми, що мають на меті розробку нової машинобудівної продукції | 10 | 19 | 11 |
| 9. Інноваційні програми, що мають на меті покращання якості виробництва машинобудівної продукції | 17 | 23 | 12 |
| 10. Інноваційні програми, що мають на меті зниження собівартості або ціни машинобудівної продукції | 15 | 26 | 20 |
| 11. Інноваційні програми, що мають інші цілі | 20 | 37 | 21 |

Складено на основі статистичної звітності: [292; 325]

З започаткованих 270 інноваційних програм – 173 на сьогодні завершено. За результатами опитування керівників машинобудівних підприємств, 121 ін-

новаційну програму (69,94 %) із числа завершених програм було визнано успішними. Найбільш ефективні інноваційні програми – ті, що стосуються основного виробництва. Максимальна кількість інноваційних програм здійснювалась на найбільш інноваційно активних підприємствах: ВАТ «Карлівський машинобудівний завод» (вентилятори побутові, насоси повітряні), ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш» (електронасоси), Мелітопольський завод холодильного машинобудування ВАТ «РЕФМА» (насоси теплові); з 7 реалізованих на цих підприємствах інноваційних програм, що стосуються виробництва нової або модернізації існуючої продукції, усі успішні. На досліджуваних підприємствах було розроблено і впроваджено понад 200 інноваційних програм для забезпечення інших важливих етапів виробничої діяльності: підготовчих і забезпечуючих робіт у виробничому процесі машинобудівних підприємств, основного виробництва, впровадження нових технологій, розробки нової високотехнологічної машинобудівної продукції, покращання якості виробництва машинобудівної продукції.

Дослідження довели, що рівень інноваційної активності підприємств суттєво залежить від їхнього розміру. Це пояснюється тим, що великі підприємства більше можливостей для залучення висококваліфікованих фахівців, фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, проведення випробувань і впровадження інновацій. Для ефективної реалізації інноваційних програм найбільш ефективно працюючі машинобудівні підприємства вимушені вживати додаткові фінансові, організаційні, управлінські та технічні заходи. Для реалізації інноваційних програм зі створення нових продуктів від 71 % до 91 % машинобудівних підприємств вимушені були придбати сучасні машини, більш ефективне обладнання та сучасне програмне забезпечення. Значна кількість машинобудівних підприємств (від 38 до 65 %) для реалізації інноваційних програм здійснювали рісьочинг, підвищення кваліфікації або навчання персоналу. Технологічне переозброєння виробництва та підвищення рівня інтелектуального потенціалу підприємств здійснювалось в основному за допомогою реінжинірингу виробничих процесів та оновлення матеріально-технічної бази.

Така тенденція, на думку фахівців, має суттєвий позитивний вплив на підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних виробників високотехнологічної машинобудівної продукції. Лакмусовим папірцем ефекту від реалізації інноваційних програм є розширення асортименту товарів (21,5 %), покращення якості товарів і послуг (17,8 %) і поліпшення умов праці (15,3 %).

Зниження вагомості ефекту від реалізації інноваційних програм відбувається через недостатність власних і залучених коштів для фінансування цих програм, постійне зростання цін, особливо на паливо та енергію.

Узагальнення досвіду машинобудівних підприємств щодо розробки, впровадження та реалізації інноваційних програм дозволило установити, що до чинників, які найбільш суттєво впливають на ефективність цих програм, належать: величина та потужність підприємства; його членство у виробничо-господарських об'єднаннях, особливо в промислово-фінансових групах; достатність наукових, матеріально-технічних і фінансових ресурсів підприємства для самостійного забезпечення інноваційної діяльності; здатність підприємства утримувати власні науково-дослідні структурні підрозділи для розробки і освоєння виробництва нової високотехнологічної продукції, проведення реінжинірингу, модернізації та оновлення виробничих процесів, обладнання і оснащення; відповідність продукції міжнародним системи управління якістю; наявність системи гарантійної і післягарантійної підтримки власників високотехнологічної машинобудівної продукції; можливість постійного активного моніторингу нових галузевих технологій; правове забезпечення інноваційної діяльності.

Всі ці чинники можуть виступати або стимуляторами, або дестимуляторами інноваційної діяльності, безпосередньо або опосередковано впливаючи на формування і реалізацію інноваційних програм. З'ясування цього можливе за допомогою проведення SWOT - аналізу, який надає можливість проаналізувати внутрішнє та зовнішнє середовища підприємства, виявити негативний характер впливу цих факторів, розглянути шляхи впливу на них із метою підвищення ефективності формування і реалізації інноваційних програм.

Ідентифікація характеру впливу того чи іншого чинника на результативність інноваційних програм залежить від змістовності, інформативності отриманих даних, вмотивованості, відповідальності і дисциплінованості відповідальних осіб та застосування коректних методів контролю.

Такий моніторинг забезпечення необхідних умов інноваційної діяльності доцільно розглядати як окрему підсистему управління підприємством. Ефективність функціонування моніторингу залежить від швидкості та оперативності реагування керівників машинобудівних підприємств на ідентифіковані фактори, що впливають на формування і реалізацію інноваційних програм. Таке реагування має набувати форми системи регулюючих управлінських рішень. Оперативність реагування також суттєво залежить від ступеню формалізації отриманих показників і можливих методів впливу на них. Але тут має місце різновекторне вимірювання: високий рівень формалізації надає можливість використання управлінських алгоритмів формування і реалізації інноваційних програм, низький – вказує на екстремальність умов регулювання інноваційних програм під впливом випадкових факторів внутрішнього і зовнішнього середовищ організації на формування і реалізацію цих програм.

Таким чином, проведені дослідження доводять, що фактично всі фактори, які мають вплив на виробничо-господарську діяльність машинобудівних підприємств, впливають також на їх інноваційно-технологічний розвиток. До таких факторів внутрішнього середовища машинобудівних підприємств відносяться власні ресурси, гармонійність організаційної структури управління, авторитарність або демократичність стилю керівництва, стратегічні та тактичні цілі, багатоаспектність видів діяльності, інноваційність використаних технологій, мотивація до інноваційної діяльності, морально-етичний рівень працівників і соціально-психологічний клімат в організації. Всі фактори за різних умов можуть справляти як позитивний, так і негативний вплив на інноваційний розвиток машинобудівного підприємства.

Проведені дослідження показали, що в Україні протягом останнього десятиліття фактично проводилася регресивна науково-технологічна політика,

спрямована на руйнування власного науково-технологічного потенціалу, а отже і на зменшення шансів для інноваційного розвитку економіки. Деякі фахівці пропонують фінансувати лише ті напрями науково-практичних досліджень та дослідно-конструкторських розробок, що мають швидку економічну віддачу. Реалізація таких пропозицій невідворотно призвела б до повної деградації цього потенціалу.

Основою для впровадження інновацій у виробництво є внутрішні потреби підприємства в інноваційних змінах, але поштовхом для впровадження інновацій у виробництво виступають фактори зовнішнього середовища, які не тільки відбивають структурні перетворення в економіці, а й створюють умови для інноваційної діяльності, таким чином впливаючи і на потребу підприємств-виробників в інноваціях.

Інноваційно-інвестиційна сфера діяльності в Україні характеризується суперечливістю, складністю і неоднозначністю, що обумовлено фінансово-інвестиційною нестабільністю зовнішнього та економічною напругою внутрішнього середовища. Результати інноваційної діяльності промислових підприємств доводять, що у порівнянні з 2002 р., коли частка інноваційно активних підприємств становила 19,3 %, починається поступове зниження: у 2005 р. до 8,2 %, до 2007 року спостерігається деяке пожвавлення (до 11,5 %), і піком зниження був 2008–2009 рр. – 10,7 % від усіх промислових підприємств.

Одним з основних стримуючих інноваційну активність вітчизняних промислових підприємств факторів є послаблення фінансового, матеріально-технічного і інформаційного забезпечення інноваційної діяльності. Про це свідчить скорочення частки витрат на інноваційну діяльність в загальному обсязі капіталовкладень з 19,3% в 2002 р. до 11,5 % в 2010 р. Кошти, які витрачаються на інноваційну діяльність, використовуються не на модернізацію і реінжиніринг технологічних і організаційних процесів, а на підтримку діючих потужностей, ремонт обладнання.

Протягом 2007–2010 рр. відбулося поступове зменшення числа промислових підприємств, які впроваджували інновації на 34,55 %. У 2010 р. інноваційна діяльність промислових підприємств України здійснювалась за такими напрямками: 47,65 % – освоєння нових видів продукції; 73,78 % – комплексна

механізація та автоматизація виробництва; 31,63 % – впровадження нових технологічних процесів. За цей період відбулося зменшення загального обсягу інноваційних витрат у промисловості. Піком зростання витрат на виконання НДДКР були 2006–2007 рр., що пояснюється передкризовим станом економіки та завищеними обсягами кредитування (на 273,6 млн. грн.): на придбання результатів НДДКР (придбання нових технологій, машин, обладнання) на 14,8 % (або на 18,5 млн. грн.).

Зміни в інноваційному виробництві машинобудування відбуваються відповідно до інноваційно-структурних змін в промисловості країни в цілому. Так, в період 1991–1999 рр. відбувалось поступове скорочення обсягів не тільки промислового виробництва в цілому, а й обсягів виробництва в машинобудуванні зокрема. Скорочення були суттєві: в 1999 р. зниження обсягів виробництва в машинобудуванні склали 33,4 % від рівня 1991 р. В період з 2000 по 2006 роки відбувалось зростання обсягів виробництва в машинобудуванні, однак їх значення різко зменшилось у період 2007–2010 рр. у порівнянні з 2006 р. і склало лише 46,8 % від рівня 1991 р.

Динаміка кількості машинобудівних підприємств в період 2007–2010 рр., які здійснювали технологічні інновації, значна коливається в залежності від напрямку інноваційної діяльності. Так, кількість підприємств, що проводили комплексну механізацію й автоматизацію виробництва, підвищилась (на 10,5 %), а тих, що впроваджували нові технологічні процеси, знизилась майже на 30 %; освоювали виробництво нових видів продукції, особливо високотехнологічних, – на 15 %. Така ситуація пояснюється не тільки низькими інноваційними можливостями, а й скороченням кадрового потенціалу, особливо креативно мислячих працівників, що перешкоджає технічному переозброєнню підприємств.

Показники інноваційної активності відбивають внутрішні чинники, що впливають на реалізацію не тільки загальних цілей та завдань підприємства, а й надають необхідну та повну інформацію для аналізу причин і джерел втрат результативності діяльності підприємства на кожному етапі інноваційного процесу, ефективності використання власних ресурсів, відображають напрями та темпи досягнення цілей реалізації інноваційних програм. Інноваційна активність

машинобудівних підприємств втілюється у цілеспрямовану діяльність зі створення, освоєння та впровадження наукоємних високотехнологічних нововведень у реінжиніринг власного виробництва.

Зі всієї сукупності основних факторів, які, на думку респондентів, перш за все впливають на протікання науково-дослідницьких та дослідницько-конструкторських робіт, найважливішими є техніко-конструкторські дослідження; економічне обґрунтування доцільності нововведення; стан організації науково-практичної діяльності. Окремо слід відзначити важливість такого фактору, як мотивація персоналу, яка пов'язана із небажанням змінювати звичну діяльність та пасивність на інноваційну активність, подоланням відсутності ініціативи у прагненні керівництва підприємства вдосконалити роботу шляхом впровадження інновацій.

РОЗДІЛ 4

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

4.1. Особливості перебігу інвестиційних процесів промислових підприємств в умовах структурних перетворень економіки

Сучасні умови і вимоги соціально-економічного розвитку України, який потребує значного прискорення, великою мірою залежать від сутності та складових інвестиційної політики держави, рівня її інноваційного розвитку, впровадження екобезпечних та енерго- та ресурсозберігаючих технологій, значних структурних перетворень та модернізації виробництва. Сучасний стан економіки України значно відстає від рівня розвитку європейських держав за великою кількістю ознак. Велика кількість підприємств нашої держави і на сьогоднішній день залишається енергоємними, технологічно застарілими та відзначаються слабким рівнем інтеграції на світові ринки. Це пов'язано з нестабільністю державної інвестиційної політики, прогалинами в інвестиційному законодавстві, відсутністю належного інституційного забезпечення розвитку інвестиційного ринку та його інструментів, і як наслідок – недостатнім рівнем внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

За даними Державного комітету статистики, інвестиції в основний капітал за результатами 2010 року складають 79 % обсягу капітальних інвестицій, до яких відносяться господарські операції, що передбачають придбання будинків, споруд, інших об'єктів нерухомості, основних фондів та нематеріальних активів, які підлягають амортизації [199]. Ступінь зносу основних фондів за всіма видами економічної діяльності в Україні на початок 2011 року становила 68,4 %. Критичним є ступінь зносу у транспортній галузі – 87 % та енергетиці – близько 80 % основних фондів ТЕС повністю зношені. Критичні показники зносу основних фондів мають безпосереднє відношення до незадовільного обсягу і рівня інвестицій в основний капітал. Інвестиції в основний капітал, які зростали з 93,1 млрд. грн. у 2005 році до 233,1 млрд. грн. у 2008 році, стрімко

зменшились у 2010 році до 150,67 млрд. грн. (порівняно з 2008 роком на 35,36 %), що складає 13,76 % номінального ВВП, тоді як найбільший відносно зростання показника інвестицій в основний капітал було зафіксовано у 2007 році – 29,28 %. (табл.4.1).

Таблиця 4.1 – Вартість основних засобів промислових підприємств у 1997–2011 роках

| Роки | У фактичних цінах на кінець року, млн. грн. | | Ступінь зносу, у % |
|------|---|--------------------|--------------------|
| | первісна (переоцінена) вартість | залишкова вартість | |
| 1997 | 828822 | 466448 | 43,7 |
| 1998 | 915477 | 503278 | 45,0 |
| 1999 | 964814 | 512235 | 47,2 |
| 2000 | 1026163 | 538837 | 48,0 |
| 2001 | 1141069 | 587453 | 49,3 |
| 2002 | 1276201 | 661565 | 49,0 |
| 2003 | 1568890 | 774503 | 51,5 |
| 2004 | 2047364 | 993346 | 52,6 |
| 2005 | 3149627 | 1251178 | 61,2 |
| 2006 | 3903714 | 1597416 | 60,0 |
| 2007 | 644767 | 262264 | 59,3 |
| 2008 | 737514 | 306968 | 58,4 |
| 2009 | 940320 | 357592 | 62,0 |
| 2010 | 1065270 | 386109 | 63,8 |
| 2011 | 1145271 | 392480 | 64,3 |

Зведено та розраховано автором на підставі статистичних даних [247; 248]

Галузева структура інвестицій в основний капітал в 2010 році не є оптимальною: інвестиції в основний капітал промисловості не дотягують навіть до половини обсягів всіх інвестицій (38,87 %), тоді як вартість основних фондів

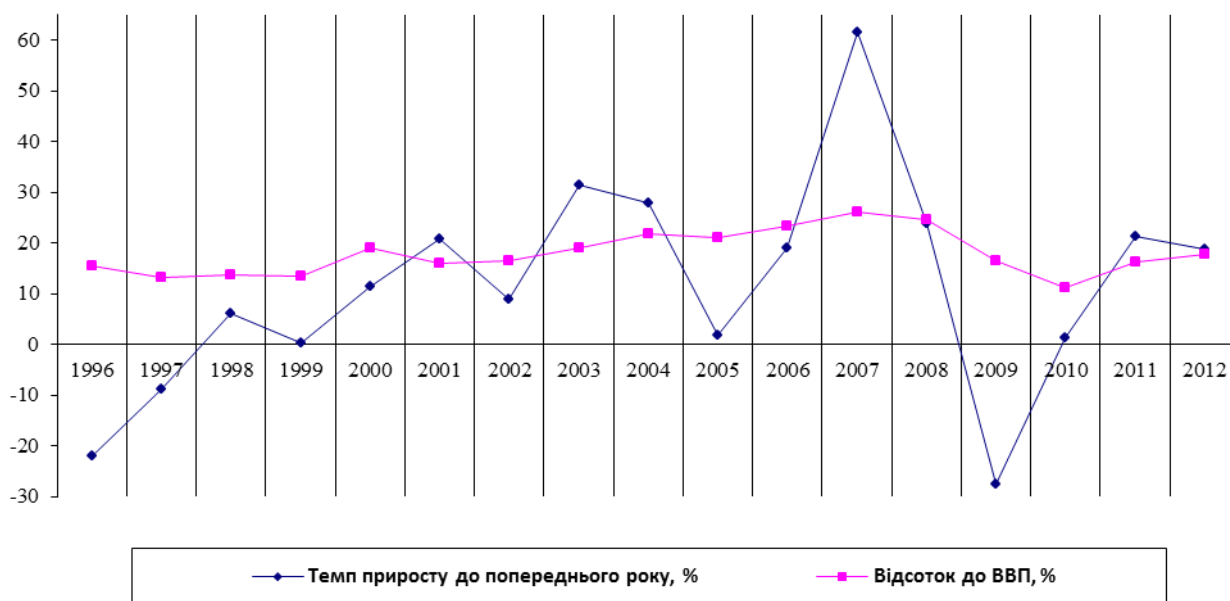
промисловості є переважаючою, а сільське господарство, маючи надзвичайно потужний потенціал, інвестується у незначній мірі (5 %).

В Україні спостерігається щорічне зменшення темпів росту прямих іноземних інвестицій: 2007 рік – 136,7 %, 2008 рік – 120,6 %, 2009 рік – 112,4 %, 2010 – рік 111,62 %, 2011 рік – 110,2 %, 2012 рік – 105,2 %, [247; 248]. Прямі іноземні інвестиції підсилюють міжнародну інвестиційну позицію України та запобігають нарощуванню державного боргу, але у зв'язку зі зменшенням потоку прямих іноземних інвестицій чиста міжнародна інвестиційна позиція України погіршилась. Так, за даними Національного банку, вартість зовнішніх фінансових пасивів України станом на початок 2008 р. перевищувала вартість активів на 31,4 млрд. дол., а на початок 2011 р. цей показник складав 42,3 млрд. дол.

Основні фактори, які мають вагомий вплив на стабільність діяльності підприємства це – зростання обсягів реалізації продукції, сталий рівень фінансової стійкості, рентабельність діяльності. Незважаючи на складні ринкові обставини, жорстку податкову систему і недостатню державну підтримку, в більшості випадків погіршення становища підприємств пов'язане з неефективною системою управління, неекономічним і нетехнологічним виробництвом, слабким урахуванням ринкових умов господарювання у всіх аспектах [86, с.14]. Велика кількість праць зарубіжних та вітчизняних вчених і на сьогоднішній день присвячені питанням визначення рівня інвестиційної привабливості різних рівней. Всі автори роблять спроби врахувати велику кількість факторів впливу, згрупувати за напрямками та визначити рівень їх вагомості, хоча рівноцінність факторів в створених аналітичних системах викликає певний сумнів. Заохочення вкладення коштів потребує забезпечення привабливості об'єктів інвестування для вітчизняних та зарубіжних інвесторів. Динаміка темпів росту інвестицій (рис.4.1) в промислові підприємства коливався від 15,4 % у 1996 р. до 61,47 % у 2007 р і –27,53 у 2009 році та 18,9 % у 2011 році.

У 2007 р. цей показник був найбільшим за період з 1996 року, а у 2009 році набув найменшого значення при цьому є позитивна тенденція до його зростання, яке відбулось в 2010 році [148, с.107]. Світовий досвід показує, що для

стабільної економіки інвестиції в основний капітал повинні бути на рівні 15–20 % ВВП, це співвідношення зберігається протягом 2004–2008 років і почало відновлюватись після 2010 року. [85, с.88]. Основним джерелом фінансування капітальних вкладень залишаються власні кошти підприємств. Збільшення обсягів інвестування за рахунок власних коштів підприємствам можливе лише через зростання обсягів прибутку.



Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.1 – Динаміка рівня інвестицій в основний капітал промислових підприємств України

Однією з головних причин кризового стану і підприємництва, і виробництва в Україні є дефіцит інвестицій, який призводить [232], до значного зменшення обсягів виробництва і реалізації продукції, зростання рівня безробіття, зниження конкурентоспроможності продукції через використання застарілих технологій виробництва та значне зростання зносу основних засобів підприємств, особливо в її активній частині. Аналіз показав що ступінь зношення основних фондів українських підприємств у 2011 р. досяг 64,3 %, тоді як у 1996 р. він був 43,7 %.

Здійснення глибокої структурної перебудови української економіки вимагає істотного збільшення обсягу інвестицій, консолідації всіх джерел інвестування, активізації інвестиційної діяльності. За оцінками експертів, для підтримки в робочому стані існуючих виробництв в Україні потрібно не менше 100,0 млрд. дол. [22, с.5; 23, с.7; 56].

Найактуальнішими для України є проблеми збільшення обсягів ресурсів та структури інвестиційної діяльності. Лише успішне вирішення цих проблем призведе до формування позитивного виробничого та інвестиційного іміджу країни, а так і до значних економічних успіхів.

Таблиця 4.2 – Баланс заощаджень та інвестицій, % до ВВП

| Показники | Роки | | | | | | | | | | | |
|----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|-------|------|------|------|-------|
| | 2001 | 2002 | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| Баланс приватного сектору | 3,2 | 3,7 | 2,8 | 10,5 | 2,5 | -2,2 | -4,7 | -14,0 | -7,2 | -8,4 | -9,3 | -10,2 |
| Заощадження | 22,6 | 21,5 | 21,7 | 27,4 | 22,5 | 18,0 | 19,1 | 10,6 | 8,3 | 9,7 | 7,3 | 6,9 |
| Інвестиції | 19,4 | 17,8 | 19,0 | 16,9 | 20,0 | 20,2 | 23,8 | 24,6 | 15,7 | 17,3 | 16,6 | 17,1 |
| Баланс державного сектору | -1,5 | 0,7 | -0,2 | -2,9 | -1,7 | -0,6 | -0,9 | 3,0 | -0,2 | -0,3 | -0,6 | -2,0 |
| Заощадження | 0,9 | 3,1 | 2,9 | 1,4 | 1,0 | 3,5 | 2,3 | 5,6 | 3,4 | 4,6 | 3,9 | 2,8 |
| Інвестиції | 2,4 | 2,4 | 3,1 | 4,3 | 2,7 | 4,1 | 3,1 | 2,6 | 3,2 | 4,3 | 4,5 | 4,8 |
| Внутрішні заощадження | 23,4 | 24,6 | 24,6 | 28,8 | 23,5 | 21,4 | 21,4 | 16,2 | 11,7 | 13,5 | 11,3 | 12,1 |
| Внутрішні інвестиції | 21,8 | 20,2 | 22,0 | 21,2 | 22,6 | 24,3 | 26,9 | 27,2 | 18,9 | 21,3 | 19,2 | 18,1 |
| Баланс зовнішнього сектору | 1,6 | 4,4 | 2,6 | 7,7 | 0,8 | -2,8 | -6,0 | -8,0 | -1,7 | -2,8 | -2,8 | -1 |
| Експорт | 55,5 | 55,1 | 57,8 | 63,6 | 51,5 | 46,6 | 44,8 | 46,9 | 46,4 | 50,2 | 52,3 | 51,1 |
| Імпорт | 53,8 | 50,7 | 55,2 | 56,0 | 50,6 | 49,4 | 50,8 | 54,9 | 48,1 | 53,0 | 55,1 | 52,1 |

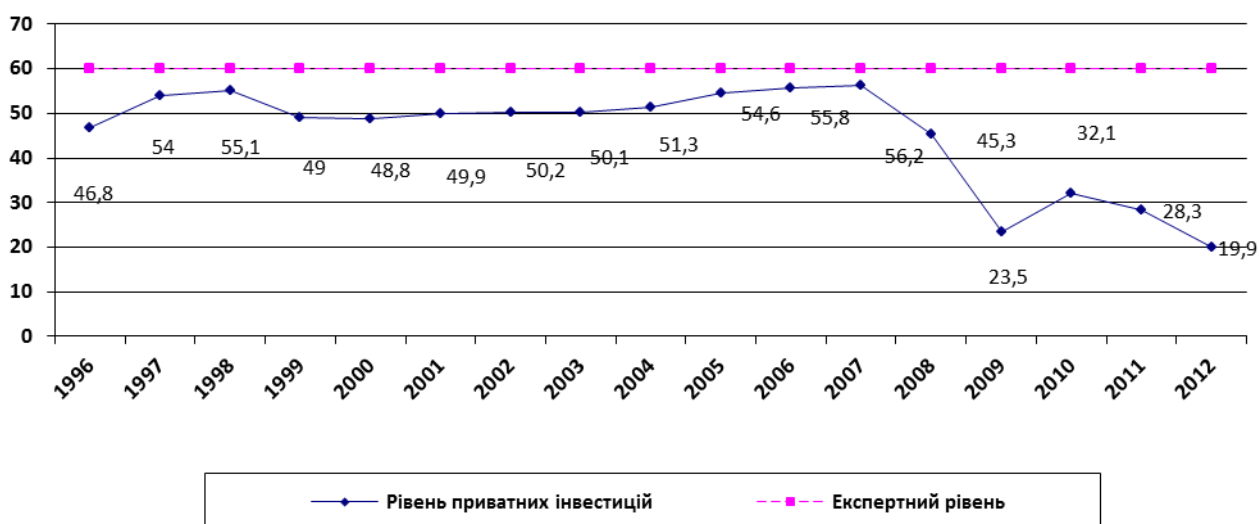
Зведено та розраховано на підставі статистичних даних [247; 248]

Аналізуючи дані табл. 4.2, можна сказати, що баланс ”заощадження – інвестиції” приватного сектору в 2012 році є негативними (-10,2 % до ВВП), при цьому на -0,4 % зменшилась частка приватних заощаджень через постійне зростання операційних витрат.

Нестачу власних ресурсів для фінансування крупних інвестиційних проєктів підприємства компенсують за рахунок альтернативних джерел фінансування, а саме залучення на внутрішньому та зовнішньому кредитних ринках.

Поряд з цим в 2012 році від'ємним був і баланс зовнішнього сектору, але відбувається загальне поступове зменшення від'ємного сальдо з $-8,0\%$ в 2008 році до рівня $1,0\%$ в 2012 році.

На основі експертного наукового досвіду [31] рівень приватних інвестицій до їх загального обсягу повинен набувати значення на рівні 60% , але аналізуючи дані наведені на рис.4.2. Слід зазначити, що вони відображають негативну тенденцію значного зменшення їх рівня в 2009 році навіть в порівнянні з 1996 роком, але існує певна тенденція до зростання майже на третину в 2010 році, що може бути позитивно охарактеризоване.



Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.2 – Рівень приватних інвестицій в Україні
(% до загального обсягу)

Значні обсяги іноземних інвестицій у 2012 році було зосереджено на підприємствах промисловості – $19,9\%$ від загального обсягу прямих інвестицій в Україну, у т.ч. переробної – $22,7\%$.

Серед галузей переробної промисловості суттєві обсяги інвестицій внесено у:

- виробництво харчових продуктів, напоїв і тютюнових виробів;
- металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів;
- хімічну та нафтохімічну промисловість;

- машинобудування.

Обсяги промислового виробництва. У грудні 2011 року індекс промислової продукції становив:

- порівняно з листопадом 2011 р. – 100,4 %;
- порівняно з груднем 2010 р. – 99,5 %;
- за підсумками 12 місяців 2011 р. – 107,6 % (в порівнянні 2010 р. з 2009 р. – 111,2 %).

У переробній промисловості 2011 року індекс виробництва становив 108,2 %, що на 5,7 відсоткового пункту менше аналогічного показника 2010 року. У хімічній та нафтохімічній промисловості індекс виробництва продукції порівняно з 2010 роком становив 114,4 %, у т.ч. на підприємствах з випуску основної хімічної продукції – 130,4 %, виробництвах гумових та пластмасових виробів – 100,6 %. У металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів у 2011 р. порівняно з 2010 р. темп росту промислової продукції становив 108,1 % та 116,4 % відповідно. За 2011 р. виробництво продукції в галузі становило 108,9 % від обсягів 2010 року. Індекс промислової продукції у 2011 р. порівняно з 2010 роком становив 107,6 %, у т.ч. добувної промисловості – 107,2%, переробної – 108,2%.

Структура та динаміка інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування показує, що:

- основним джерелом інвестицій у 2010 р., як і в попередні періоди були і залишаються власні кошти підприємств і організацій, які становлять 55,7% від загального обсягу інвестицій в основний капітал;
- стрімко зменшилась роль другого за обсягами джерела фінансування інвестицій в основний капітал, а саме – банківського кредитування з 17,3% у 2008 р. до 13,7% у 2011 р., що навіть нижче рівня 2005 р., який становив 14,8%;
- інвестиції в основний капітал за рахунок коштів державного бюджету зростали з 2005 року з 5,1 до 11,6 млрд. грн. у 2008 році, але у 2009 р. знизились майже удвічі – до 6,6 млрд. грн., що складає 4,4% всіх інвестицій в основний капітал, але у 2010 році вони незначно відновили свої позиції і становлять 9,479

млрд. грн.. За даними Міністерства фінансів, у 2010 р. капітальні видатки державного бюджету були профінансовані в обсязі 10,4 млрд. грн., що майже в 2,5 рази менше, ніж у 2009 р.. Частка капітальних видатків у загальному обсязі видатків державного бюджету постійно скорочується: 2007 р. – 14,9 %, 2008 р. – 10,6 %, 2009 р. – 4,3 %, 2010 р. – 4,2 %. У відсотках до ВВП капітальні видатки державного бюджету склали: 2007 р. – 3,6 %, 2008 р. – 2,7 %, 2009 р. – 1,1 %; 2010 р. – 2,3 %.

- кошти іноземних інвесторів у інвестиціях в основний капітал склали у 2010 році 2,28 %, що майже на третину менше, ніж кошти населення, витрачені на будівництво власних квартир та індивідуальне житлове будівництво, які становлять 3,1 % загального обсягу інвестицій в основний капітал.

В таблиці 4.3 представлено розподілення прямих інвестицій за видами економічної діяльності станом за січень вересень 2011 року.

Таблиця 4.3 – Частки прямих інвестицій за видами економічної діяльності

| Основні види економічної діяльності | Питома вага в загальному обсязі, % |
|---|------------------------------------|
| Промисловість | 39,7 |
| Діяльність транспорту та зв'язку | 16,1 |
| Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям | 15,7 |
| Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку | 7,1 |
| Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту | 4,1 |
| Будівництво | 3,6 |
| Фінансова діяльність | 1,3 |

Зведено за статистичними даними [247; 248]

В таблиці 4.4 представлено розподіл іноземних інвестицій за галузевою приналежністю.

Таблиця 4.4 – Розподіл іноземних інвестицій за галузевою приналежністю

| Основні галузі | Питома вага, % |
|---|-------------------|
| Добувна промисловість | 8,6 |
| Переробна промисловість. В тому числі: | 88,9 |
| Металургійне виробництво | 42,3 |
| Харчова промисловість | 13,2 |
| Хімічна і нафтохімічна промисловість | 9,6 |
| Машинобудування | 8,3 |
| Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції | 5,8 |
| Виробництво та розподілення електроенергії | 2,5 |

Зведено за статистичними даними [247; 248]

Понад три десятки великих компаній з капіталом з Євросоюзу працюють у різних промислових галузях України. Їхні фінансові показники (за даними 2011 р.) дають сумарно 1,5 млрд. євро доходу (обороту) і до 50 млн. євро прибутку (з обліком часток власників, адже деякі з компаній належать інвесторам з ЄС лише частково). Це складає лише 4,5 % від усього промислового виробництва в Україні. За мірками ЄС незначна сума: майже 300 промислових компаній у ЄС мають оборот більший, ніж всі інвестори з Євросоюзу в Україні разом узяті. Хоча на деяких ринках (наприклад, пива) інвестори з ЄС відіграють ключову роль, оцінка інвестицій з ЄС за результатами діяльності не дозволяє говорити про пріоритет привнесення технологій: лише 6–7 % доходу великих компаній припадає на технологічні сектори (у той час як до третини всього обороту промислових компаній з інвестиціями з Євросоюзу забезпечує виробництво пива і тютюна) (табл.4.5) [125].

Перебудова економічної системи України за рахунок її переорієнтації на залучення іноземних інвестицій, за умови отримання офіційного членства в СОТ, може сприяти значним позитивним зрушенням та економічному відтворенню економіки нашої держави. Найбільші країни-інвестори на 1 жовтня 2011 року Кіпр – 12089,1 млн.дол. (24,9 %), Німеччина – 7287,5 млн.дол. (15,0 %), Нідерланди – 4914,4 млн.дол. (10,1 %), Австрія – 3447,8 млн.дол. (7,1 %).

Таблиця 4.5 – Фінансові показники основних компаній з інвестиціями з ЄС

| Компанія | Доход, млн. грн. | Прибуток, млн. грн. | Країна-інвестор | Галузь |
|--------------------------------------|------------------|---------------------|----------------------------|-------------------|
| ТНК-Україна, Торговий дім | 5 161,5 | 25,7 | Великобританія * | нафтова |
| Реємтсма - Україна | 957,9 | 56,6 | Німеччина | тютюнова |
| В. А. Т. - Прилуки | 820,0 | 59,1 | Великобританія * | тютюнова |
| Сандора | 437,3 | 25,3 | Литва * | харчова |
| Славутич, Пивобезалкогольн. комбінат | 377,4 | 15,6 | Швеція | пивна |
| Десна, Чернігівський пивокомбінат | 346,3 | 41,0 | Бельгія | пивна |
| Лиггетт-Дукат Україна | 318,9 | 23,1 | Великобританія | тютюнова |
| Рогань, Пивзавод | 314,5 | -4,3 | Бельгія | пивна |
| Білла Україна | 305,0 | 4,4 | Австрія | торгівля |
| Дамен Шипярдс Океан | 272,5 | -33,8 | Нідерланди | машинобудування |
| Тетра Пак | 257,3 | 38,2 | Швеція | споживчі товари |
| Янтар, Миколаївський пивзавод | 242,6 | 11,5 | Бельгія | пивна |
| Юнілевер Україна | 223,9 | -13,6 | Великобританія, Нідерланди | споживчі товари |
| Графія Україна | 222,4 | 14,0 | Австрія * | поліграфія |
| Сіменс Україна | 214,7 | 29,7 | Німеччина | високі технології |
| Чумак | 212,1 | -23,0 | Швеція * | харчова |
| Подільський цемент | 182,9 | 3,9 | Ірландія | будматеріали |
| Полтавська газонефтяна комп. | 169,3 | 34,6 | Великобританія * | нафтова |
| Лакталіс-Україна | 159,9 | 0,2 | Франція | харчова |
| Львівська броварня | 147,0 | 16,2 | Швеція | пивна |
| Кривий Ріг Цемент | 145,2 | -15,5 | Німеччина | будматеріали |
| Хенкель Баутехник Україна | 132,2 | 22,1 | Німеччина | будматеріали |
| Волинь - Цемент | 126,8 | 3,8 | Німеччина | будматеріали |
| Кнауф Гіпс Київ | 123,9 | 16,3 | Німеччина | будматеріали |
| Николаєвцемент | 112,8 | 9,0 | Франція | будматеріали |
| Львівський автобусний завод | 102,9 | 49,8 | Угорщина * | машинобудування |
| Хенкель Україна | 93,9 | -16,7 | Німеччина | споживчі товари |
| S&T Софт-Троник | 90,4 | 4,2 | Австрія * | високі технології |
| Бурда - Україна | 74,9 | -3,5 | Німеччина | видавнича |
| Малби | 71,4 | -0,5 | Нідерланди * | харчова |
| Ивеко - Мотор Сич | 29,9 | 1,4 | Італія * | машинобудування |
| Ивеко - Україна | 28,8 | 0,9 | Італія | машинобудування |
| Киянка - Штайнгофф | 22,8 | -2,7 | Німеччина | меблі |
| САП Україна | 21,5 | 3,7 | Німеччина | високі технології |

Примітка: * - інвестиції з країни ЄС тільки часткові (з українськими або російськими партнерами). Зведено за статистичними даними [247; 248]

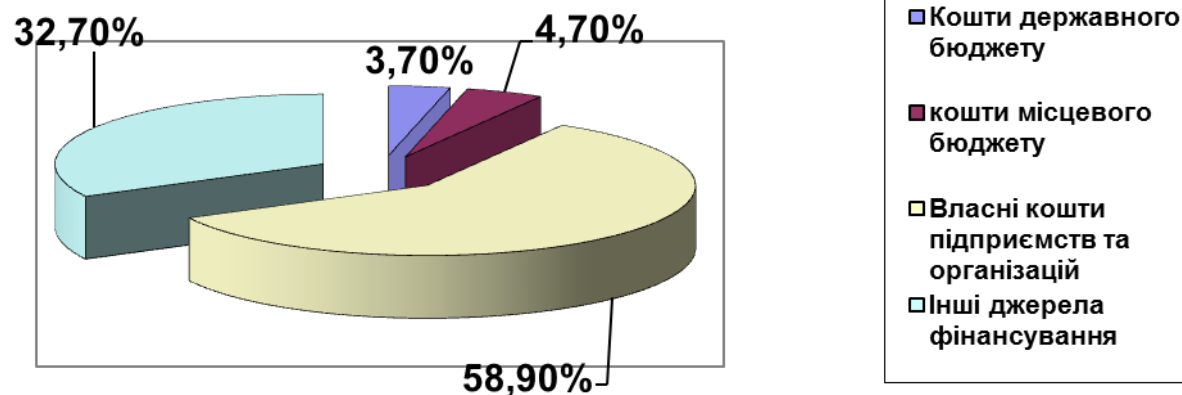
Найбільші країни-інвестори на 1 жовтня 2012 року Кіпр – 15075,5 млн.дол. (28,6 %), Німеччина – 7432,7 млн.дол. (14,1 %), Нідерланди – 5040,8 млн.дол. (9,6 %), Російська Федерація – 3706,1 млн.дол. (7,0 %).

Про початок переорієнтації напрямку інвестицій свідчить частка у розмірі 58,9 % власних інвестиційних ресурсів підприємств від усіх капіталовкладень 2007 року, 60,2 % – у 2008 р., 50 % – у 2009 році, 58,4 % – у 2010 р., 63,0 % – у 2011 р. і 61,2 % – у 2011 р. (рис. 4.3–4.8) [89, с.44; 140, с.13].

Однією із головних причин зменшення інвестиційної активності промислових підприємств є загальне скорочення власних фінансових ресурсів, що стало результатом інфляційних процесів, падіння рівня виробництва, і, як наслідок, зростання частки збиткових підприємств [201]. Протягом 1996–2006 рр. кількість таких підприємств коливалась від 45,0 % у 1996 р. до 32,5 % у 2007 р., коли кількість збиткових підприємств була мінімальною, але вже в 2009 році її кількість значно зросла до рівня 45,6 %. Але існує позитивний сигнал зменшення рівня цього показника станом на грудень 2010 року значення якого становить 41 % від загальної кількості підприємств. Зміни питомої ваги збиткових підприємств Україні наведені на рис.4.9.

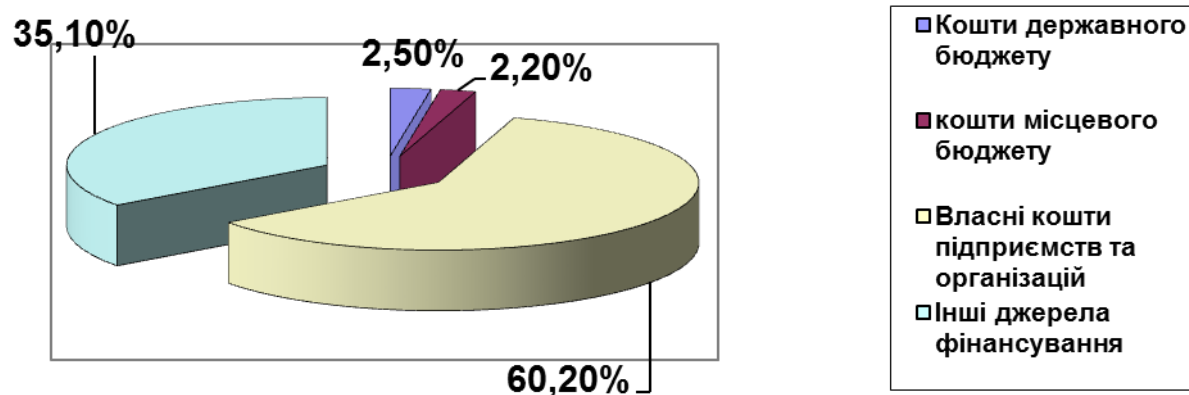
Після початку світової економічної кризи в 2008 р. відбулось значне погіршення показників та їх повернення на рівень 1997 р., тобто надбання, досягнуті за роки стабілізації економіки та співпраці з інвесторами, були втрачені лише за два роки. Це ще раз підкреслює необхідність відновлення співпраці з інвестиційними компаніями, як вітчизняного так і закордонного походження.

На початку 2011 р. було отримано позитивні сигнали, які свідчать, що виробництво в Україні починає активно відновлюватись не лише завдяки пожвавленню світового попиту та покращенню цінової кон'юнктури, але і внаслідок поступового покращення внутрішньоекономічної ситуації. У металургійному виробництві та виробництві готових металевих виробів (рис. 4.10) спостерігалося зростання обсягів виробництва, як у розрахунку до попереднього місяця (на 25,1 %), так і до відповідного місяця попереднього року (на 25,8 %).



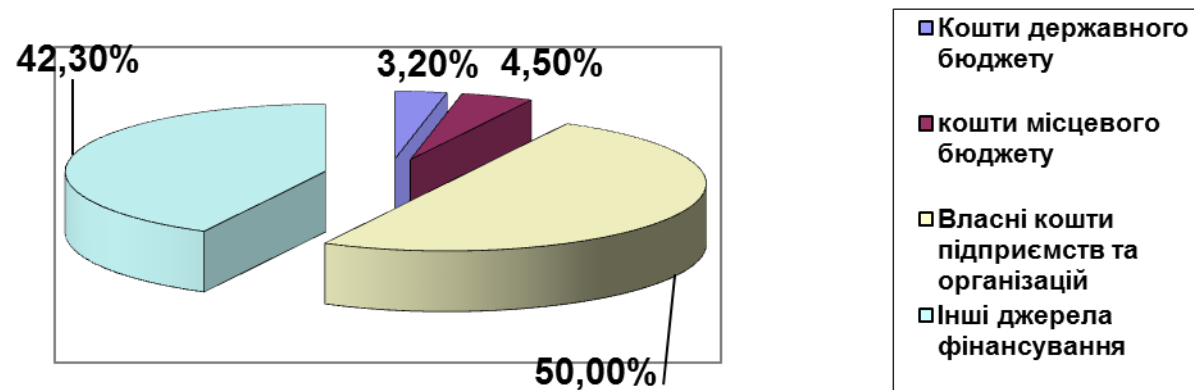
Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.3 – Структура реальних інвестицій за джерелами фінансування у 2007 році (у % до загального обсягу)



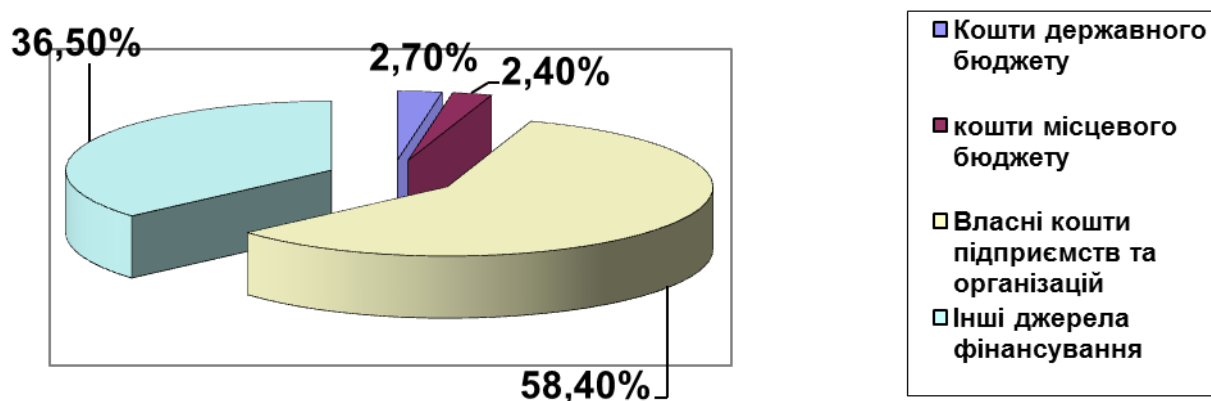
Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.4 – Структура реальних інвестицій за джерелами фінансування у 2008 році (у % до загального обсягу)



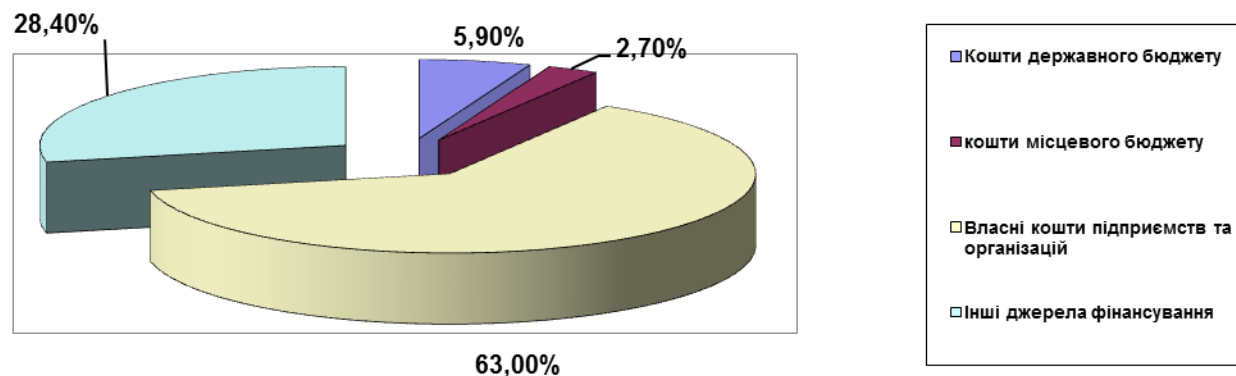
Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.5 – Структура реальних інвестицій за джерелами фінансування у 2009 році (у % до загального обсягу)



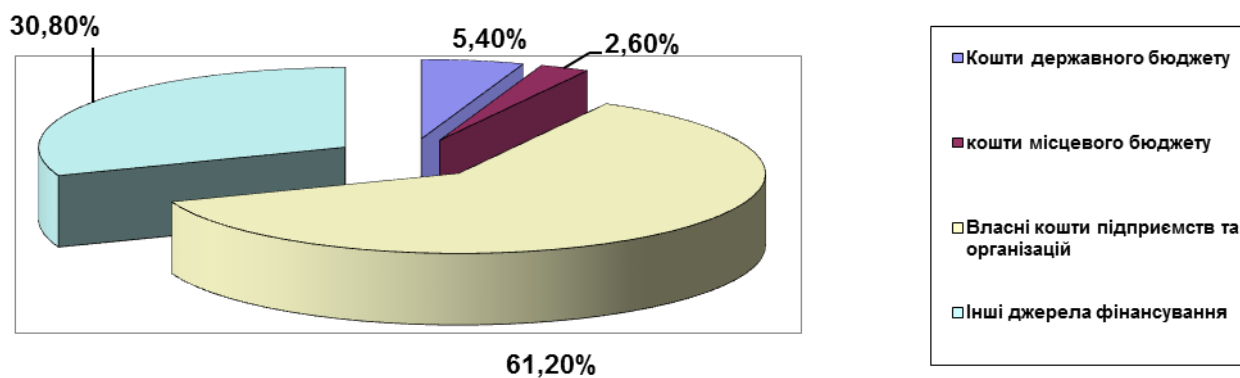
Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.6 – Структура реальних інвестицій за джерелами фінансування у 2010 році (у % до загального обсягу)



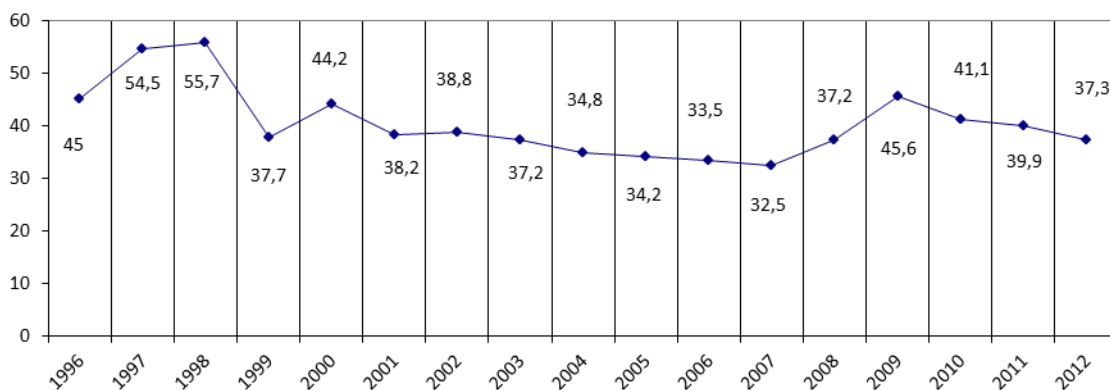
Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.7 – Структура реальних інвестицій за джерелами фінансування у 2011 році (у % до загального обсягу)



Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.8 – Структура реальних інвестицій за джерелами фінансування у 2012 році (у % до загального обсягу)



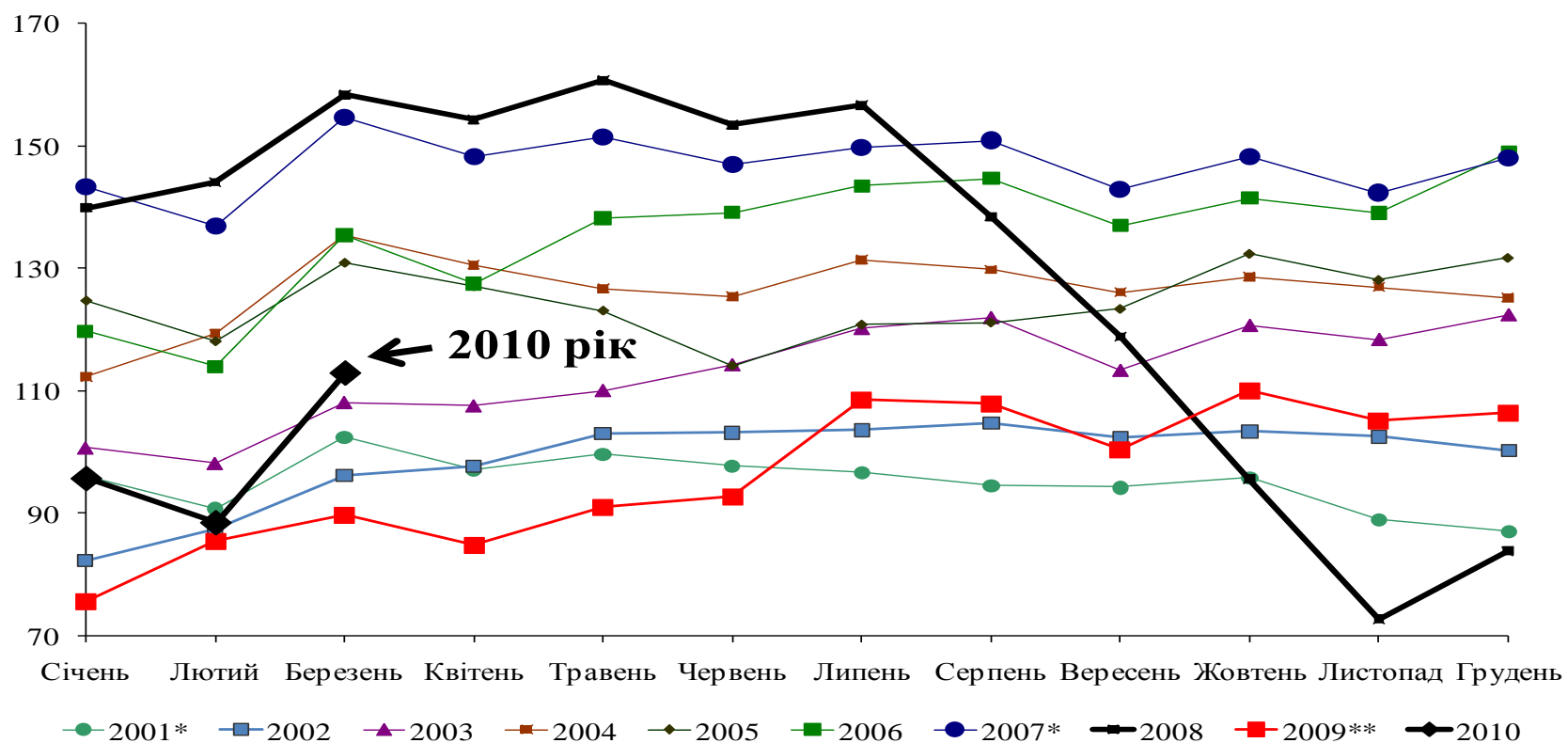
Побудовано за статистичними даними [247; 248]

Рисунок 4.9 – Питома вага збиткових підприємств України в їх загальній кількості, 1996–2010 р.р.

Як наслідок, у січні-березні 2011 р. зростання обсягів виробництва прискорилося до 18,4 % (проти 14,3 % у січні-лютому 2011 р.). В цілому, у березні 2011 р. стимулюючим був вплив зростання цін на металопродукцію (в першу чергу, за рахунок залізорудної сировини) та зовнішнього попиту; а стримуючим – обмежене кредитування, яке продовжує негативно впливати на житлове будівництво, та, як наслідок, на обсяги внутрішнього споживання металу.

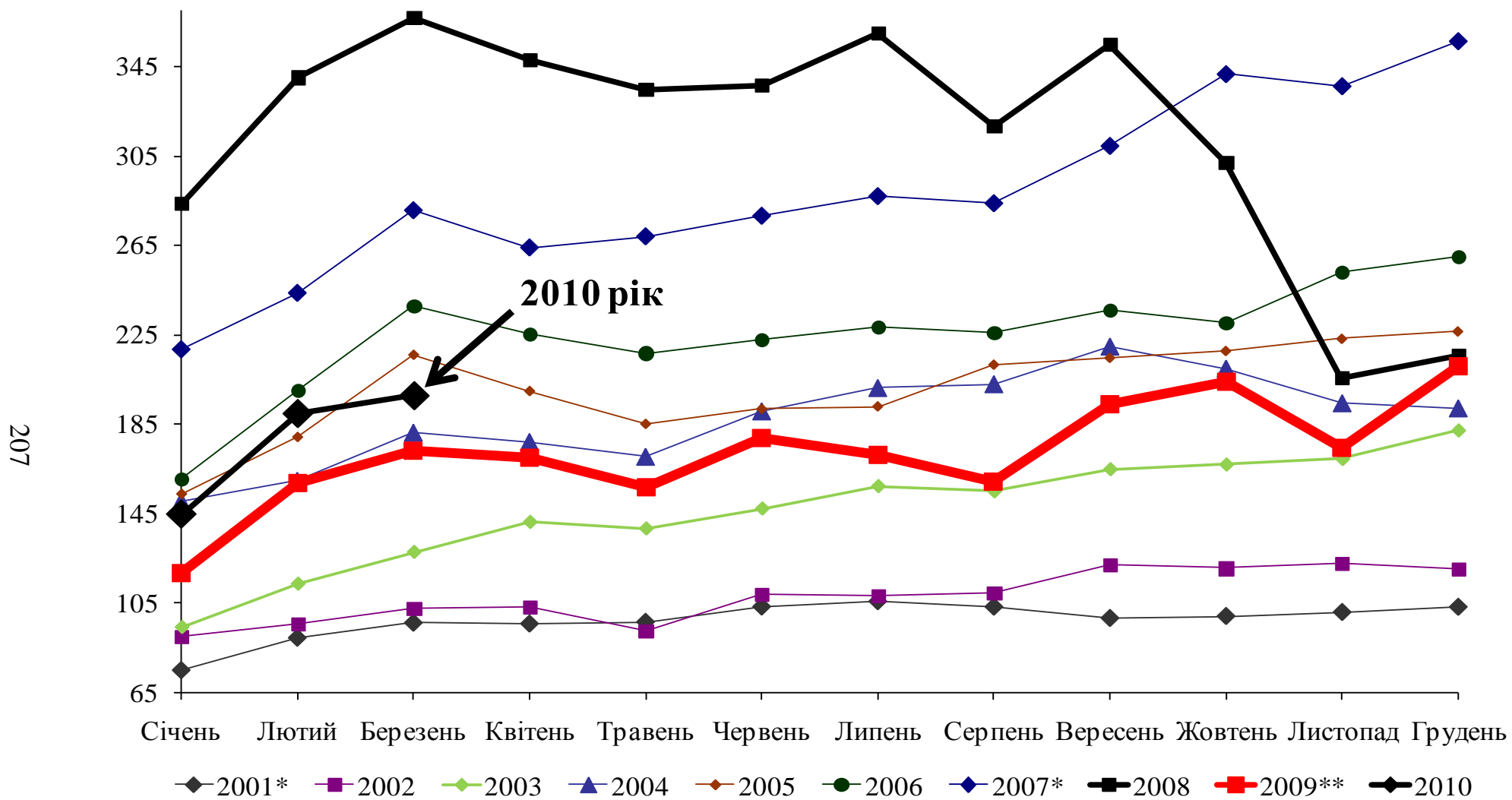
У машинобудуванні (рис. 4.9) зростання обсягів виробництва до попереднього місяця прискорилося (до 22 % проти 16,1 % у лютому до січня) та до відповідного місяця попереднього року (до 33,6 % проти 19,2% у лютому 2011 року до лютого 2010 р.). Враховуючи зазначене, кумулятивний темп зростання прискорився до 25,7 % (проти 20,8 % у січні-лютому 2011 р.). В цілому, стимулюючим фактором було покращення економічної ситуації у країнах СНД (зростання попиту на продукцію інвестиційного характеру), а стримуючим – обмеження внутрішнього попиту на транспортні засоби вітчизняного виробництва через низький попит населення у зв'язку із триваючим скороченням споживчого кредитування. Поряд з цим, одним із чинників, який стримує розвиток реального сектору економіки є низький інвестиційний попит (рис. 4.11). У переробній промисловості за січень-лютий 2010 р. від'ємний фінансовий результат

становив –3,6 млрд. грн. Незважаючи на пожвавлення світової економіки та зростання цін на сировинних ринках, значним за обсягом залишається від’ємний фінансовий результат у металургії –2,5 млрд. грн., що пов’язано з низьким внутрішнім попитом на металопродукцію з боку будівництва. Таким чином, не дивлячись на покращення фінансових результатів діяльності підприємств, поки що не можна говорити про суттєве покращення фінансового стану реального сектору економіки, а також фінансової сфери, оскільки відновлюючи процеси залишаються нерівномірними. В 2010 році продовжилась тенденція збільшення обсягів експорту товарів у розрахунку місяць до відповідно місяця 2009 р. – на 25,7 % (на 23,6 % у січні), на відміну від імпорту, який знизився на 1,9 % (зростання на 63 % у січні). Від’ємне сальдо торгівлі товарами склало –\$341 млн. (-\$1109 млн. у лютому 2009 р.) (рис. 4.12). Пожвавлення економічної діяльності у більшості країн світу та відповідне відновлення попиту разом із зростанням цін на світових товарних ринках вплинуло на збільшення товаропотоків. У лютому 2010 року (до лютого 2009 р.) найбільше зростання експорту товарів зафіксовано у поставках мінеральної продукції (енергетичні матеріали) – у 2 рази, продукції машинобудування – на 58,8 % (рис. 4.14), продукції хімічної промисловості – на 40,9 %, металургійної продукції – на 6,7 % (рис. 4.15) та продукції АПК – на 4,4 % (рис. 4.16). Зниження імпорту (до лютого 2009 р.) відбулось в основному за рахунок зменшення поставок мінеральної продукції – на 26,5 %. У лютому 2010 до лютого попереднього року відбулось зменшення фізичних обсягів поставок нафти (на 1,4 %) та природного газу (у 3,6 рази). Падіння обсягів порівняно з минулим роком обумовлено ефектом статистичної бази: у лютому 2009 р. було включено розмитнений природний газ із українських газосховищ. В інших групах спостерігалось зростання: продукція хімічної промисловості – на 42,7 %, металургійна продукція – на 40,4 % та продукція машинобудування – на 2,8 % (рис. 4.17).



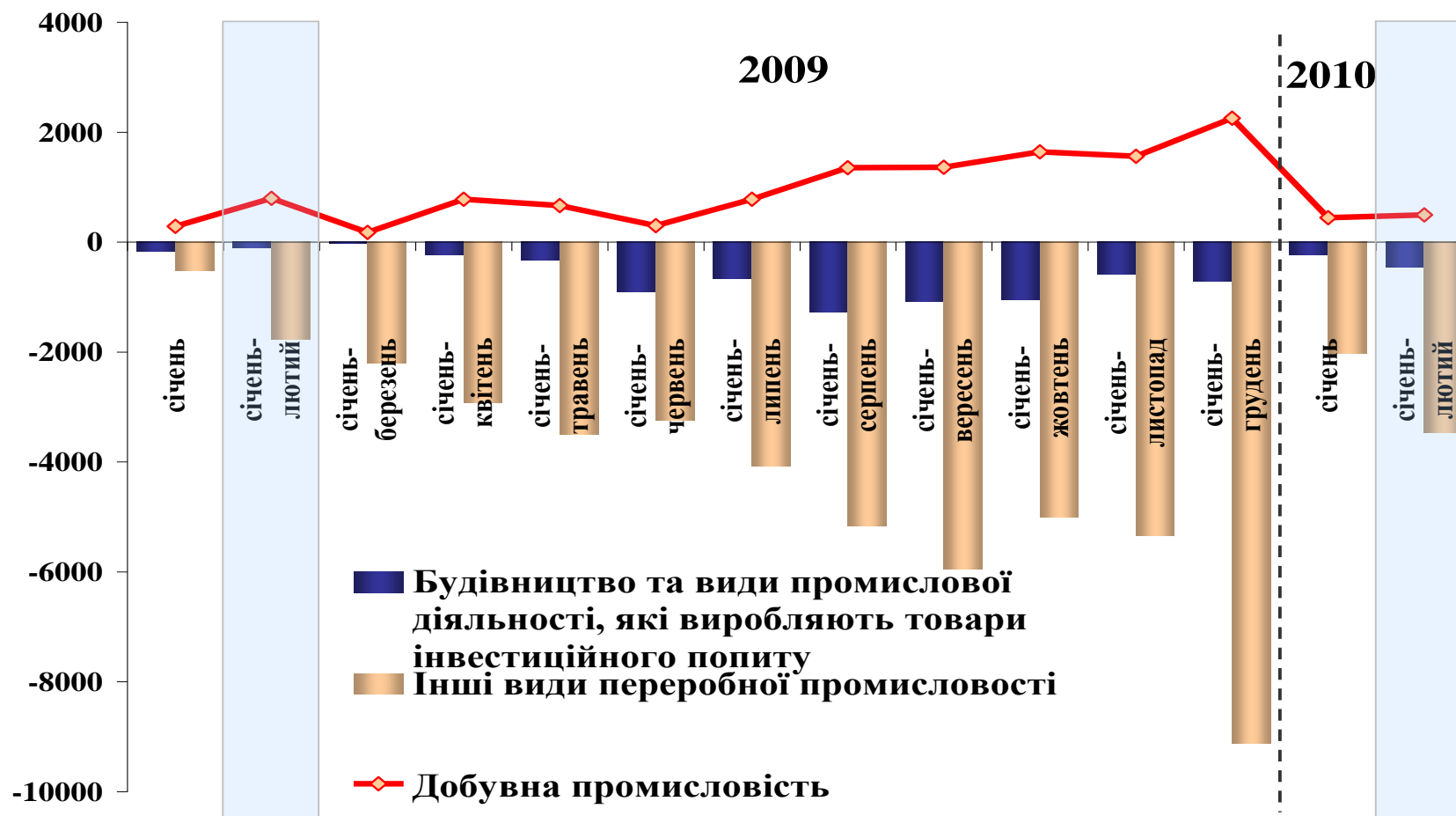
Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.10 – Індекс обсягу продукції металургійного виробництва та виробництва готових металевих виробів, % (грудень 2000=100%)



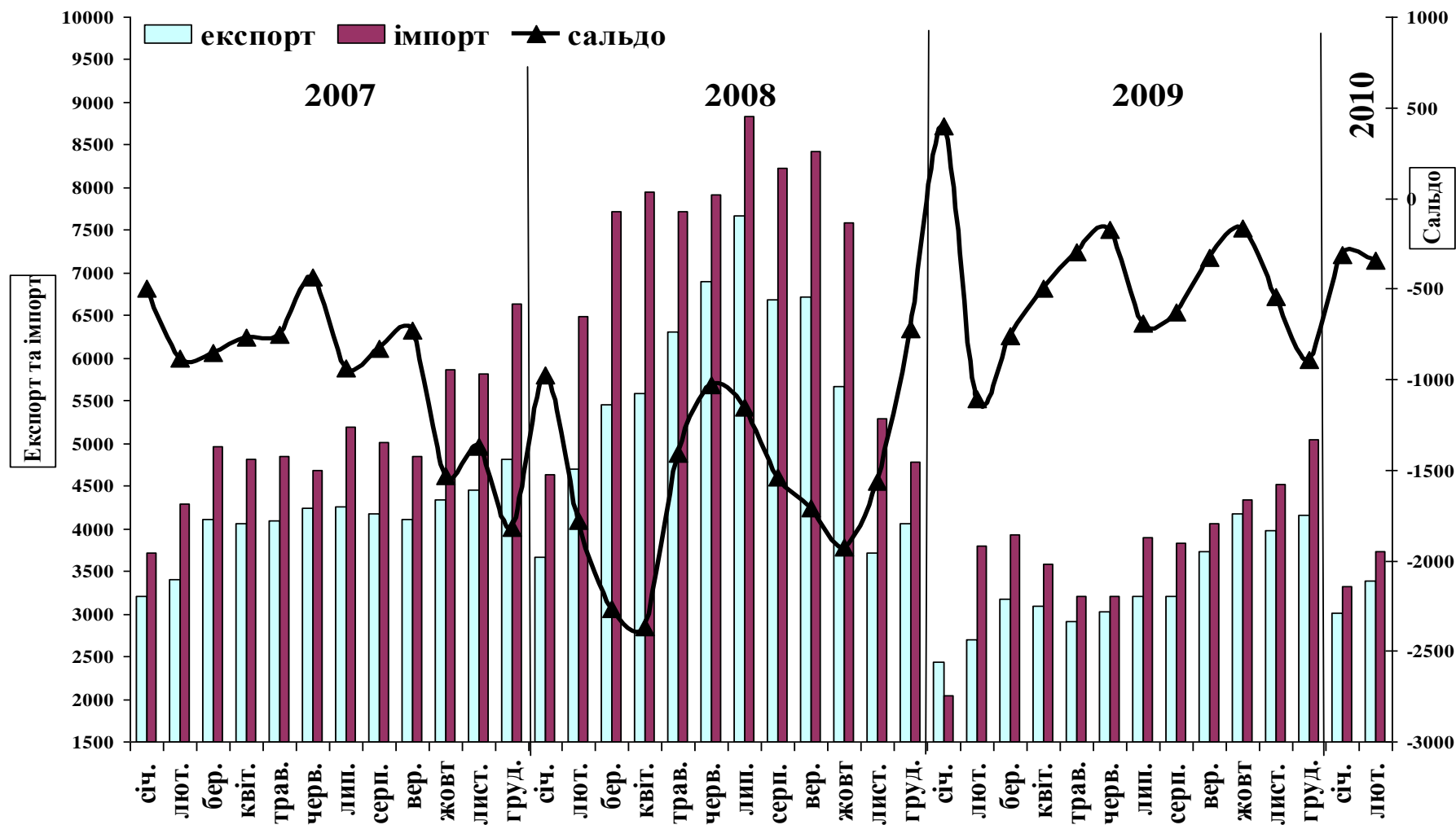
Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.11– Індекс обсягу продукції машинобудування, % (грудень 2000=100%)



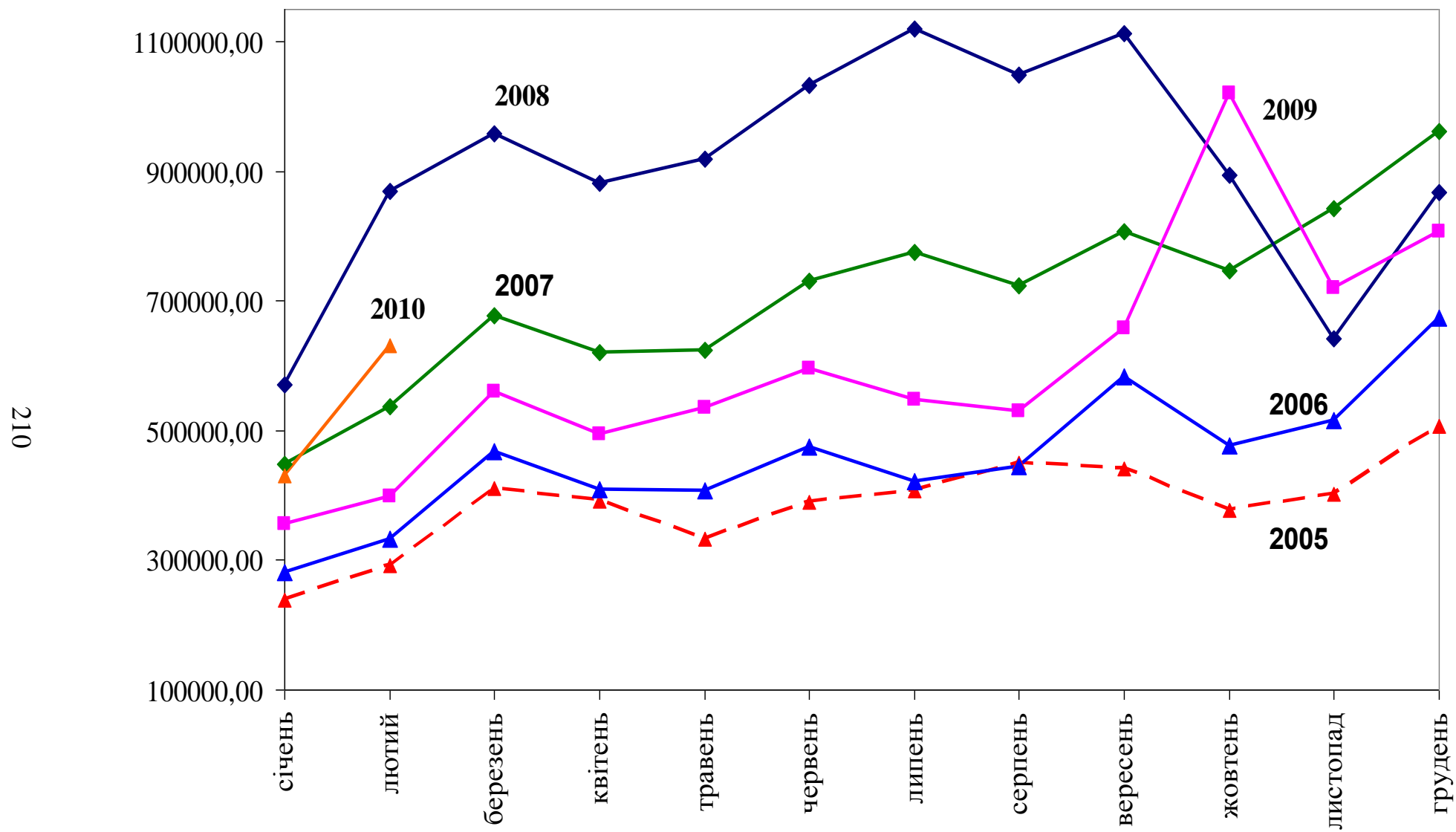
Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.12 – Динаміка фінансових результатів діяльності підприємств добувної промисловості та виробництв товарів інвестиційного попиту в 2009–2010 роках, кумулятивно, млн.грн.



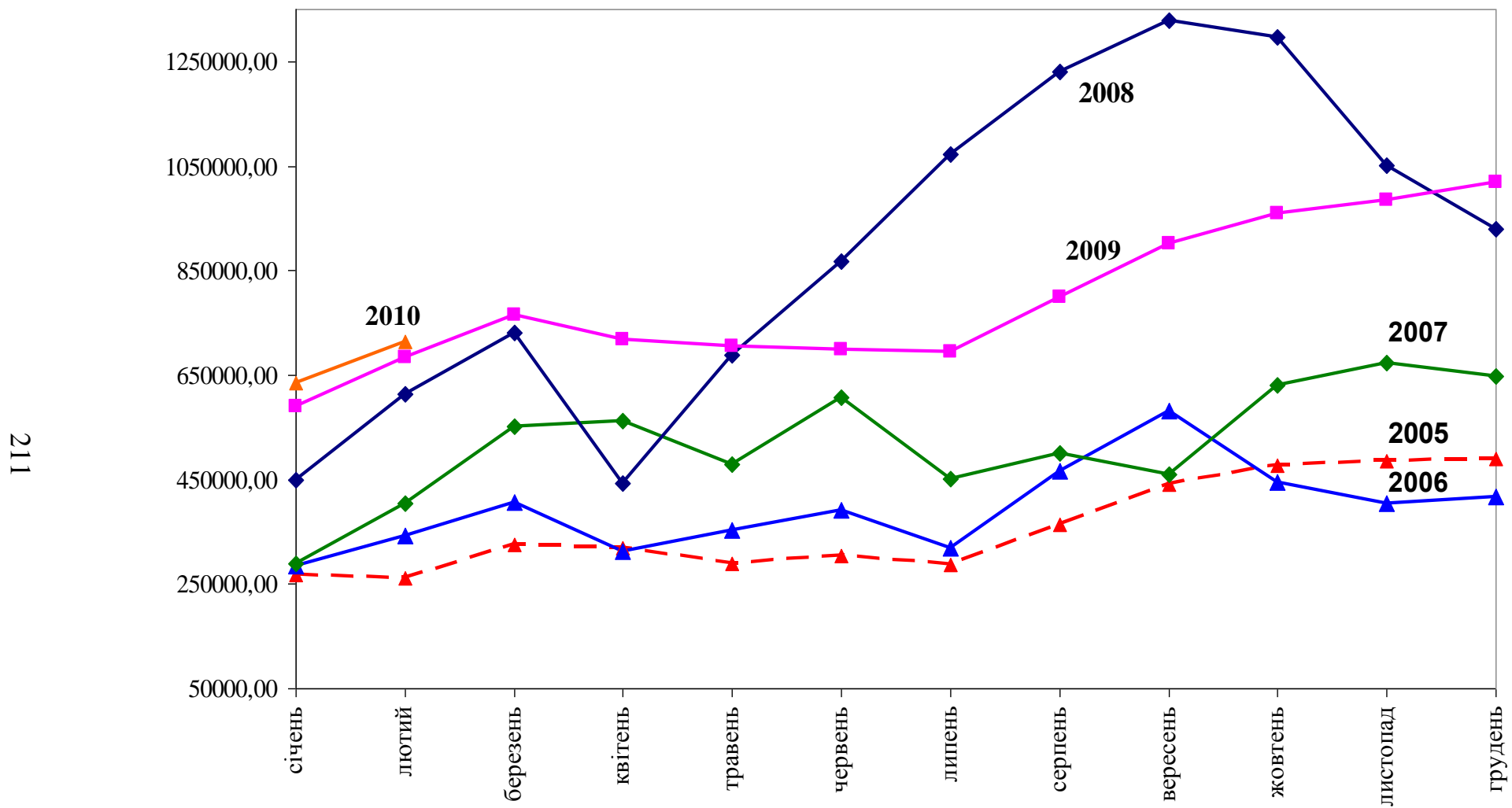
Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.13 – Експорт, імпорт та сальдо торгівлі товарами (помісячно), млн. дол. США



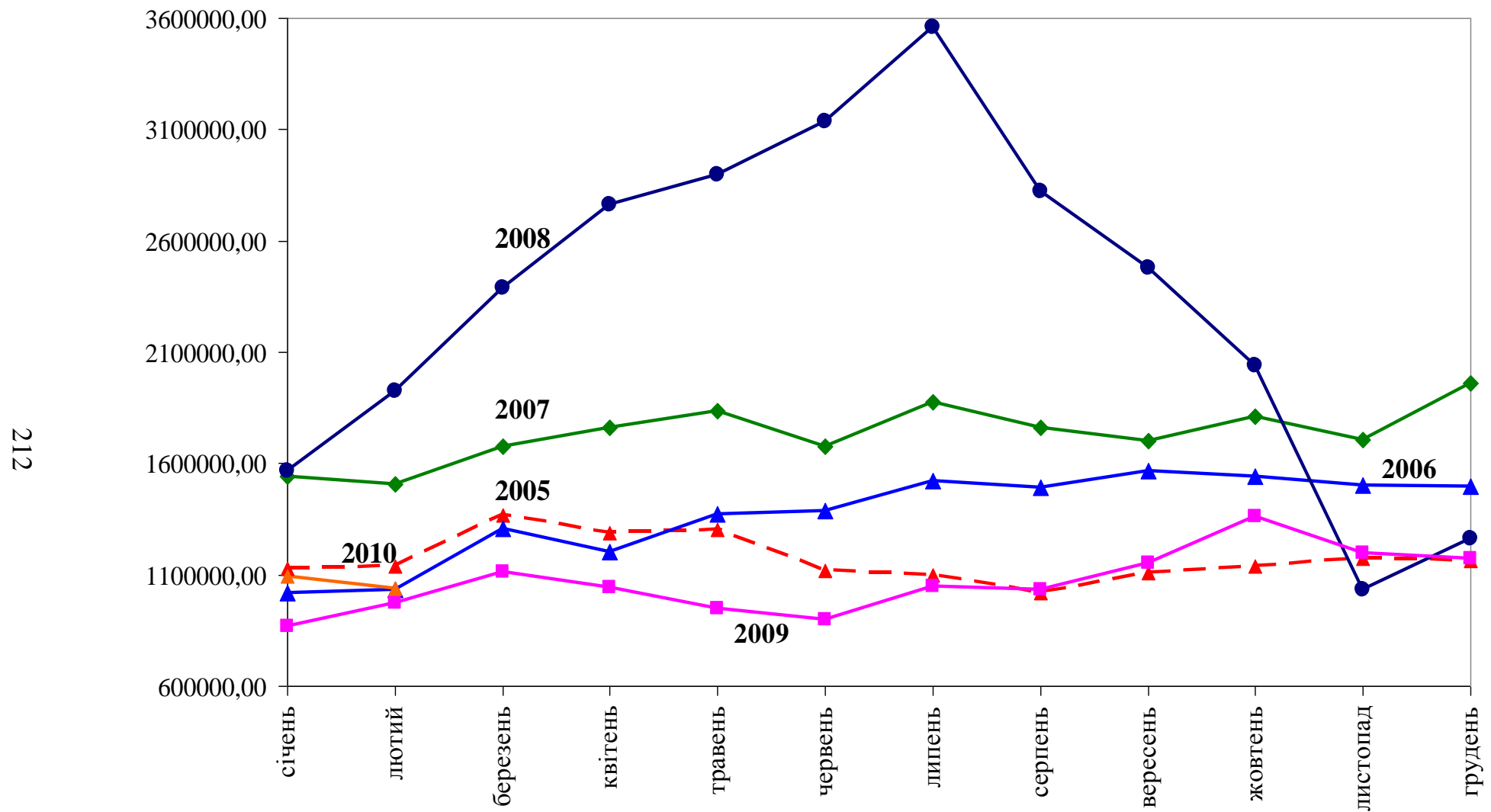
Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.14 – Експорт продукції машинобудування щомісяця (тис.дол.США)



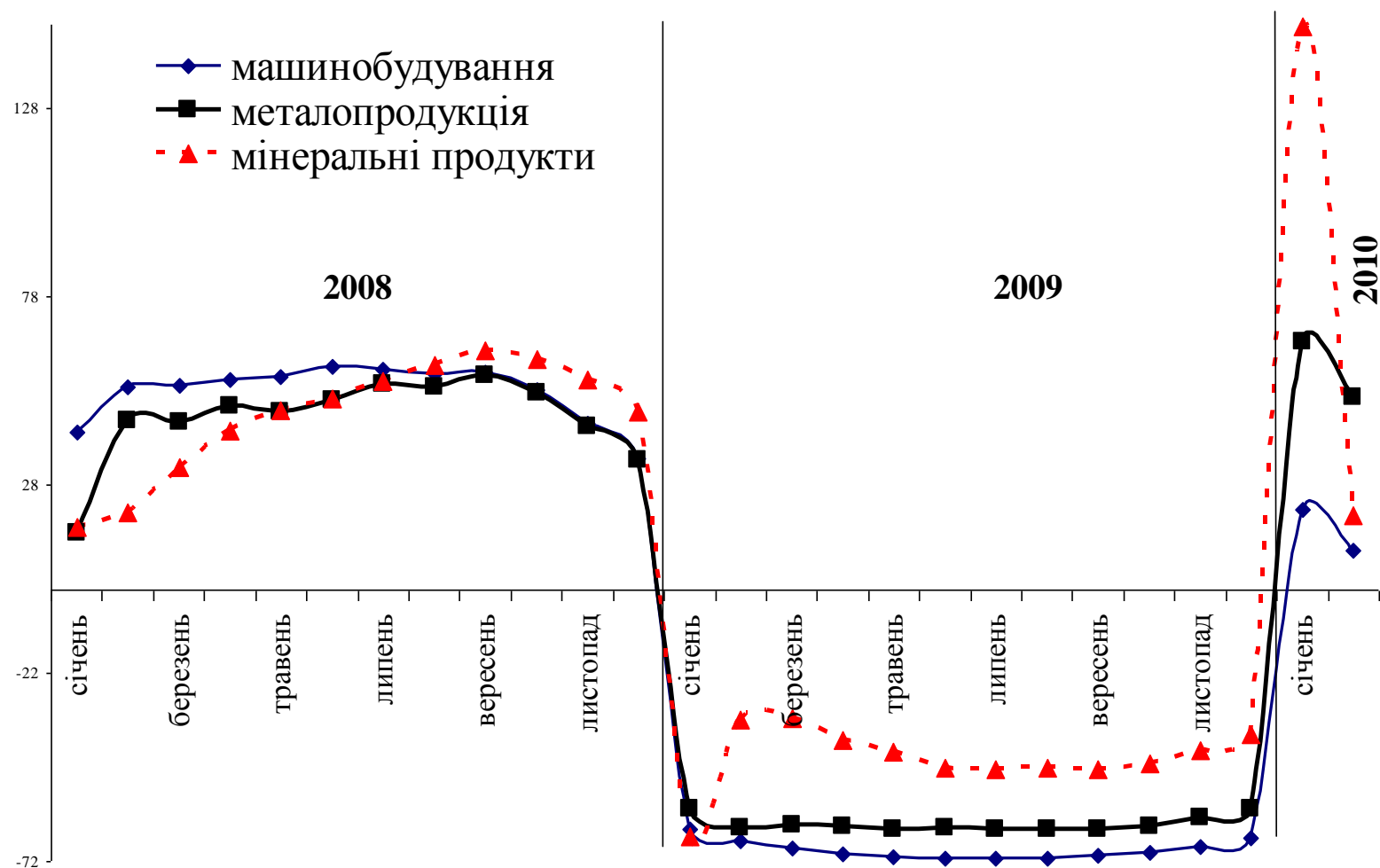
Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.15 – Експорт продукції АПК щомісяця (тис.дол.США)



Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.16 – Експорт металопродукції щомісяця (тис. дол.США)



Побудовано на підставі статистичних даних [247; 248]

Рисунок 4.17 – Імпорт машинобудівної, металопродукції та мінеральних продуктів, кумулятивно (з початку року) до відповідного періоду попереднього року (%)

У січні-лютому 2010 р. експорт товарів зріс на 24,7 %, імпорт – зріс на 20,7 %, від’ємне сальдо становило –\$656 млн. (–\$712 млн. у січні-лютому 2009 р.) і було сформовано в основному за рахунок: мінеральних продуктів (\$2 млрд.), машин та устаткування, транспортних засобів та приладів (\$0,2 млрд.) та продукції хімічної промисловості (\$0,6 млрд.). Водночас додатне сальдо зберігалось у торгівлі недорогоцінними металами та виробами з них (\$1,7 млрд.) та продовольчими товарами і сировиною для їх виробництва (\$0,6 млрд.). Основним фактором зростання експорту у січні-лютому 2010 р. було підвищення попиту та цін на зовнішніх ринках на основні товари українського експорту. Факторами зростання імпорту у січні-лютому 2010 р. було зростання рівня цін на енергетичний імпорт та пожвавлення внутрішнього попиту (зростання промвиробництва на 8,8 %).

Імпорт інвестиційних товарів зріс на 32,2 % (при зростанні питомої ваги до 16,1 % з 14,7 % у січні-лютому 2009 р.). Так імпорт котлів, машин, апаратів, механічних пристроїв зріс на 18,7 %, електричних машин, устаткування – на 69,8 %, залізничних/трамвайних локомотивів, шляхового обладнання – у 3,3 рази.

У табл. 4.6 та табл.4.7 зведено показники, які були використані при оцінці інвестиційної привабливості на рівні країни. У ситуації нестабільності та невизначеності процес інвестування не підлягає достатньому прогнозуванню, нерівномірність інвестиційних вкладень робить планування та прогнозування нереальними.

Діяльність іноземних інвесторів в Україні регулюється приблизно 70 нормативними актами різного рівня. До чинного законодавства постійно вносяться зміни й доповнення, які часто порушують існуючі положення й умови діяльності іноземних інвесторів. В Посланні Президента Верховній Раді України та в програмі Уряду “Реформи заради добробуту”, схваленій парламентом, поставлене завдання забезпечення в державі прискореного економічного зростання, яке б спиралося на підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва, зменшення ресурсоємності та збільшення наукоємності продукції віт-

чизняних підприємств. Відтак, продовження економічного зростання та надання йому належної сталості вимагає мобілізації національного інвестиційного потенціалу України та суттєвої активізації на цьому підґрунті інвестиційних процесів. Особливістю правового регулювання діяльності іноземних інвесторів є те, що вони поряд із Законом України «Про режим іноземного інвестування», повинні враховувати також положення ряду інших законів і підзаконних нормативних актів.

Таблиця 4.6 – Показники інвестиційної привабливості промислових підприємств

| Показники | Рекомендоване значення | Роки | | | | | | |
|---|--------------------------------|-------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|
| | | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 |
| Дефіцит державного бюджету, % | 2,6% | 1,8 | 1,4 | 1,3 | 6,5 | 8,2 | 7,49 | 11,98 |
| Темп росту ВВП, % | повинен зростати | 7,1 | 7,9 | 2,1 | -15,1 | 4,2 | 5,2 | 0,2 |
| Обсяг чистого експорту, млрд. дол. | позитивне сальдо | -3,07 | -9,59 | -17,70 | -4,82 | -3,00 | -13,8 | -8,67 |
| Питома вага інвестицій до ВВП, % | 15–20% | 23,3 | 25,16 | 23,8 | 16,59 | 18,56 | 19,1 | 20,3 |
| Питома вага приватних інвестицій в їх загальному обсязі, % | не менше 60% | 55,8 | 56,2 | 45,3 | 23,5 | 27,3 | 28,3 | 19,9 |
| Питома вага збиткових підприємств у їх загальній кількості, % | зменшення | 33,5 | 32,5 | 37,2 | 45,6 | 41,1 | 39,9 | 37,3 |
| Динаміка реальних доходів населення, % | співвідношення з динамікою ВВП | 13,4 | 10,5 | 7,6 | -8,5 | 1,5 | 10,3 | 13,5 |
| Динаміка частки інвестицій в основний капітал, % | повинна зростати | 19,0 | 61,47 | 23,8 | -27,53 | 7,51 | 21,2 | 17,0 |
| Питома вага прямих іноземних інвестицій до ВВП, % | 6,0% | 4,03 | 5,54 | 3,44 | 5,13 | 4,17 | 4,19 | 4,53 |

Розраховано за статистичними даними [247; 248]

Таблиця 4.7 – Рейтинг інвестиційної привабливості України за різноманітними джерелами інформації

| Показники | Фактичне значення | | | | | | |
|---|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|---------------------------|
| | 2006 рік | 2007 рік | 2008 рік | 2009 рік | 2010 рік | 2011 рік | 2012 рік |
| Рейтинг агентства Moody's* | Позитивний B1 | Позитивний BB | Позитивний BB – | Негативний B2 | Негативний B2 | Негативний B3 | Негативний Caa1 |
| Рейтинг агентства Fitch Ratings (Fitch)* | Позитивний BB | Позитивний BB | Позитивний BB – | Позитивний BB+ | Позитивний BB+ | Стабільний B | Негативний B |
| Рейтинг агентства Standard&Poor's (S&P)* | Стабільний BB | Позитивний BB– | Негативний B+ | Негативний CCC | Позитивний BB+ | Позитивний BB– | Негативний B+ |
| Рейтинг агентства Rating and Investment Information (R&I)* | Стабільний BB | Позитивний BB | Позитивний BB – | Позитивний BB+ | Позитивний BB+ | Позитивний B+ | Позитивний B+ |
| Рейтинг ведення бізнесу The Doing Business | 124 місце серед 155 країн | 118 місце серед 179 країн | 139 місце серед 178 країн | 145 місце серед 181 країн | 142 місце серед 183 країн | 145 місце серед 183 країн | 152 місце серед 183 |
| Рейтинг конкурентоспроможності World Competitiveness Yearbook | 46 місце серед 55 країн | 46 місце серед 55 країн | 54 місце серед 55 країн | 56 місце серед 57 країн | 57 місце серед 58 країн | 57 місце серед 59 країн | 56 місце серед 59 країн |
| Рейтинг привабливості Central European Economic Review | 18 місце серед 26 країн | 18 місце серед 26 країн | 18 місце серед 26 країн | 18 місце серед 26 країн | 18 місце серед 26 країн | 19 місце серед 26 країн | 70 місце серед 82 країн |
| Індекс глобальної конкурентоспроможності World Economic Forum | 69 місце серед 125 країн | 73 місце серед 131 країн | 72 місце серед 134 країн | 82 місце серед 133 країн | 72 місце серед 134 країн | 73 місце серед 134 країн | 73 місце серед 144 країн |
| Індекс економічної свободи Heritage Foundation | 99 місце серед 157 країн | 125 місце серед 161 країн | 133 місце серед 157 країн | 152 місце серед 179 країн | 162 місце серед 179 країн | 163 місце серед 179 країн | 163 місце серед 183 |
| Корупційний індекс організації бізнесу Transparency International | 99 місце серед 163 країн | 118 місце серед 180 країн | 134 місце серед 180 країн | 146 місце серед 180 країн | 142 місце серед 180 країн | 143 місце серед 176 країн | 144 місце серед 176 країн |

*Примітка: Рейтинги B, BB, BBB диференціюються у бік збільшення рейтингу відповідно до збільшення літер "B" і означають достатню здатність до виконання фінансових зобов'язань, але вищу ніж у країн з рейтингами A, AA, AAA, чутливість до несприятливих економічних умов. До рейтингів можуть додаватись знаки "–/+ " або цифрова модифікація (1,2,3) відносно положення всередині основної категорії і прогноз (позитивний/негативний) щодо підвищення або зниження рейтингу у короткостроковому періоді.

Зведено автором

Основні шляхи одержання іноземного капіталу:

- прямі інвестиції через створення підприємств із іноземним капіталом, у т.ч. спільних підприємств;
- портфельні інвестиції шляхом продажу іноземним резидентам й нерезидентам цінних паперів;
- кредити, позики й гарантії міжнародних фінансових інститутів, країн, державних установ, міжнародних фондів, експортних агентств, банків і т.п. [7].

Необхідно додати ще один напрямок інвестування – це запровадження концесійної діяльності в Україні, яке лише робить перші кроки в економіці нашої країни. Концесійне інвестування має багато переваг, та найбільш ефективні результати впровадження проявляє у випадках інвестування в державний сектор економіки. Найбільша перевага цього виду інвестування, на нашу думку, полягає в тому що, об'єкт інвестування отримуючи інвестиції залишається в володінні державою. При цьому залишається можливість контролю інвестування державою, та участі інших інвесторів, які також на визначеному періоді інвестування будуть сплачувати державі компенсаційні та концесійні виплати. Схема концесійного механізму відображена на рис. 4.18.

Вагомим джерелом подальшого післякризового розвитку національної економіки цілком правомірно розглядати інвестиційні ресурси, оскільки інвестиції є суттєвою детермінантою економічного зростання. Тому умови інвестиційної діяльності в цілому, а також наявні обсяги, джерела і сфери використання інвестиційних ресурсів є об'єктом постійної уваги урядовців, потенційних іноземних і національних інвесторів, наукових кіл.

Однак, функціонування інвестиційної сфери ускладнюється наявністю наступних проблем:

- капітальні вкладення складають незначну частку у ВВП;
- має місце дефіцит власних інвестиційних ресурсів підприємств;
- відсутній дієвий інститут коротко- середньо- та довгострокового кредитування, встановилися надто високі процентні ставки;

- недосконалим є ринок капіталів;
- потребують корекції організаційно-правові засади підприємницької та інвестиційної діяльності;
- слабо розвинена інфраструктура транспортних, комунікаційних, енергетичних систем;
- недосконалою є амортизаційна політика;
- відсутні чіткі пріоритети в здійсненні державної інвестиційної політики.

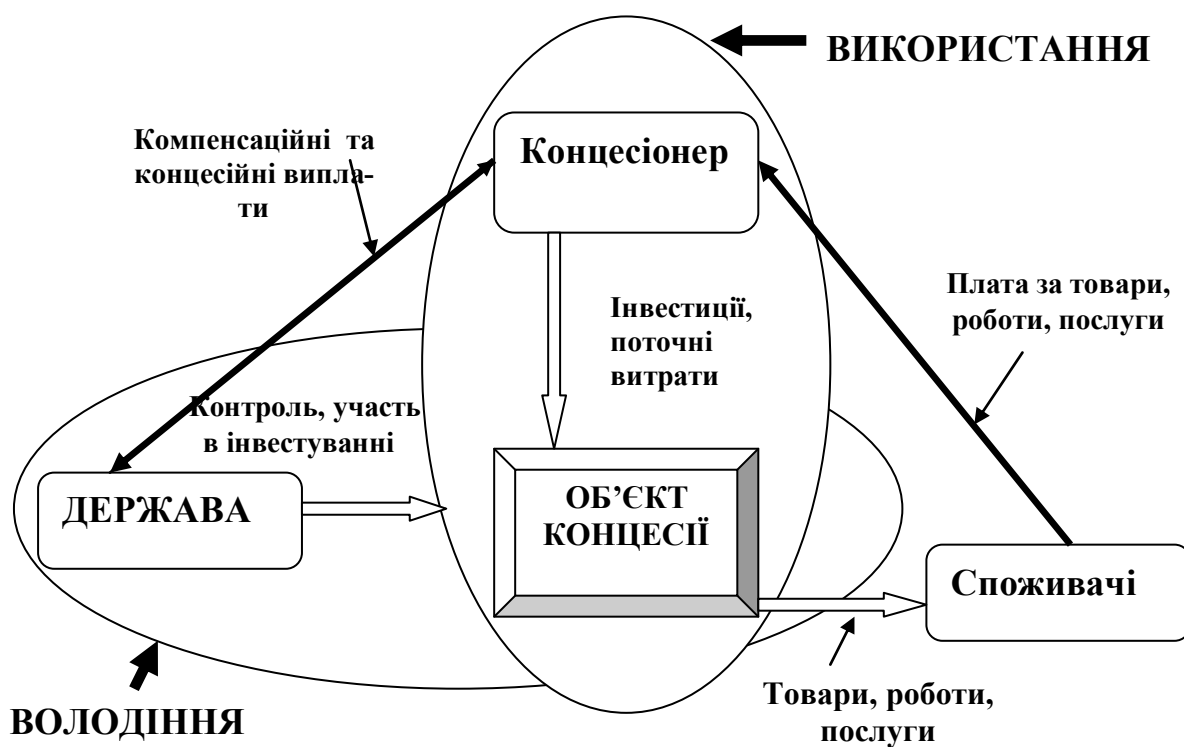


Рисунок 4.18 – Схема концесійного механізму

З метою забезпечення комплексного підходу до формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні, активізації інвестиційної діяльності насамперед передбачено заходи щодо подальшої дерегуляції підприємницької діяльності та лібералізації ділової активності в інвестиційній сфері, що пропонується досягти шляхом обмеження втручань бюрократичного апарату у господарську діяльність підприємців і підприємств; посилення персональ-

ної відповідальності керівників органів виконавчої влади за видання нормативно-правових актів, що негативно впливають на ринкове середовище та інвестиційний клімат в Україні.

За останні роки економіка України так і не позбавилася глибоких структурних деформацій і значно відстає від розвинених країн світу за сукупною продуктивністю всіх факторів виробництва та відповідно – рівнем добробуту населення. Більшість підприємств залишилися технологічно відсталими, енергоємними, зі слабкою диверсифікацією продуктів і ринків.

Це пов'язано з нестабільністю державної інвестиційної політики, прогалинами в інвестиційному законодавстві, відсутністю належного інституційного забезпечення розвитку інвестиційного ринку та його інструментів, і як наслідок – недостатнім рівнем внутрішніх та зовнішніх інвестицій.

Вивчення зарубіжного досвіду з питань інвестиційної безпеки країни дає можливість визначити показники, які характеризують активність інвестиційної діяльності [41,42,43,44,46,50,53,54]. Аналіз цих показників дозволив нам розподілити їх на три групи: загальні, макроекономічні та показники оцінки інвестиційного ринку, які у сукупності складають систему оцінки інвестиційної привабливості України (табл. 4.8). На підставі цієї системи показників пропонується проаналізувати інвестиційну привабливість України. Чинники, що формують інвестиційний клімат в країні представлені в табл. 4.9.

До групи загальних слід віднести показники, які стосуються конкурентоспроможності держави та її рейтингу на міжнародному інвестиційному ринку. Традиційно здійснення оцінки інвестиційної привабливості пов'язано з розрахунком інтегрального показника та відповідного ранжування країн шляхом встановлення їх інвестиційного рейтингу на підставі аналізу факторів політичного, економічного, соціально-культурного, інституціонального середовища, ресурсів та інфраструктури [55].

Таблиця 4.8 – Система показників інвестиційної привабливості України

| Група | Показники |
|---|--|
| Рейтингові оцінки агентств та асоціацій | 1. Рейтинг агентства Moody's 2. Рейтинг агентства „Fitch Ratings” (Fitch) 3. Рейтинг агентства „Standard&Poor's” (S&P) 4. Рейтинг агентства „Rating and Investment Information” (R&I) 5. Рейтинг ведення бізнесу “The Doing Business” 6. Рейтинг конкурентоспроможності World Competitiveness Yearbook 7. Рейтинг привабливості “Central European Economic Review” 8. Індекс глобальної конкурентоспроможності World Economic Forum 9. Індекс економічної свободи “Heritage Foundation” 10. Корупційний індекс організації бізнесу Transparency International |
| Макроекономічні показники держави | 1. Динаміка обсягу ВВП 2. Дефіцит державного бюджету (% до ВВП) 3. Обсяг експорту та імпорту товарів і послуг 4. Рівень державного боргу(% до ВВП) |
| Показники активності інвестиційного ринку | 1. Рівень інвестицій (у відсотках до ВВП) 2. Обсяг реальних інвестицій 3. Рівень приватних інвестицій 4. Темпи зростання доходів населення 5. Динаміка прямих інвестицій 6. Динаміка частки інвестицій в основний капітал 7. Питома вага прямих іноземних інвестицій (% до ВВП) 8. Рівень інвестицій на душу населення |

Таблиця 4.9 – Чинники, що формують інвестиційний клімат в державі

| | | |
|----------------------|--|--|
| ІНВЕСТИЦІЙНИЙ КЛІМАТ | Рівень розвитку продуктивних сил та стан інвестиційного ринку | Стан та структура виробництва |
| | | Рівень розвитку робочої сили |
| | | Стан ринку інвестицій та інвестиційних товарів фондового ринку |
| | Політична воля влади та правове поле держави | Наявність відповідної законодавчої та нормативної бази |
| | | Досягнення стабільності національної грошової одиниці. Валютне регулювання |
| | | Забезпечення приватизації об'єктів інвестування |
| | Стан фінансово-кредитної системи та діяльність фінансових посередників | Інвестиційна діяльність банків. Її рівень |
| | | Рівень розвитку та функціонування парабанківської системи |
| | | Інвестиційна політика національного банку. Режим іноземного інвестування |
| | Статус іноземного інвестора | Діяльність міжнародних фінансово-кредитних інститутів |
| | | Наявність вільних економічних та офшорних зон |
| | | Відносини гласності в державі |
| | Інвестиційна активність населення | Стан ринку нерухомості |
| | | Виконання державної програми приватизації |

Основні проблеми зниження рівня інвестиційної привабливості України, представлено на рис. 4.19.

Найбільш відомі з рейтингів: індекс журналу “Institutional Investor”, рейтинг агентства Euromoney та Business Environment Risk Index (BERI).

За період з 2005 по 2010 рр. кардинально змінилась ситуація на банківському ринку. Привабливість української економіки, політична та економічна стабільність призвели до стрімкого приходу багатьох потужних фінансових установ. Серед них виділяються надпотужні національні гравці: Raiffeisen International, BNP Paribas, Citigroup.

Суттєво, що сумарна доля європейських установ, які вийшли на вітчизняний ринок, складає левову частку усього іноземного капіталу в Україні.

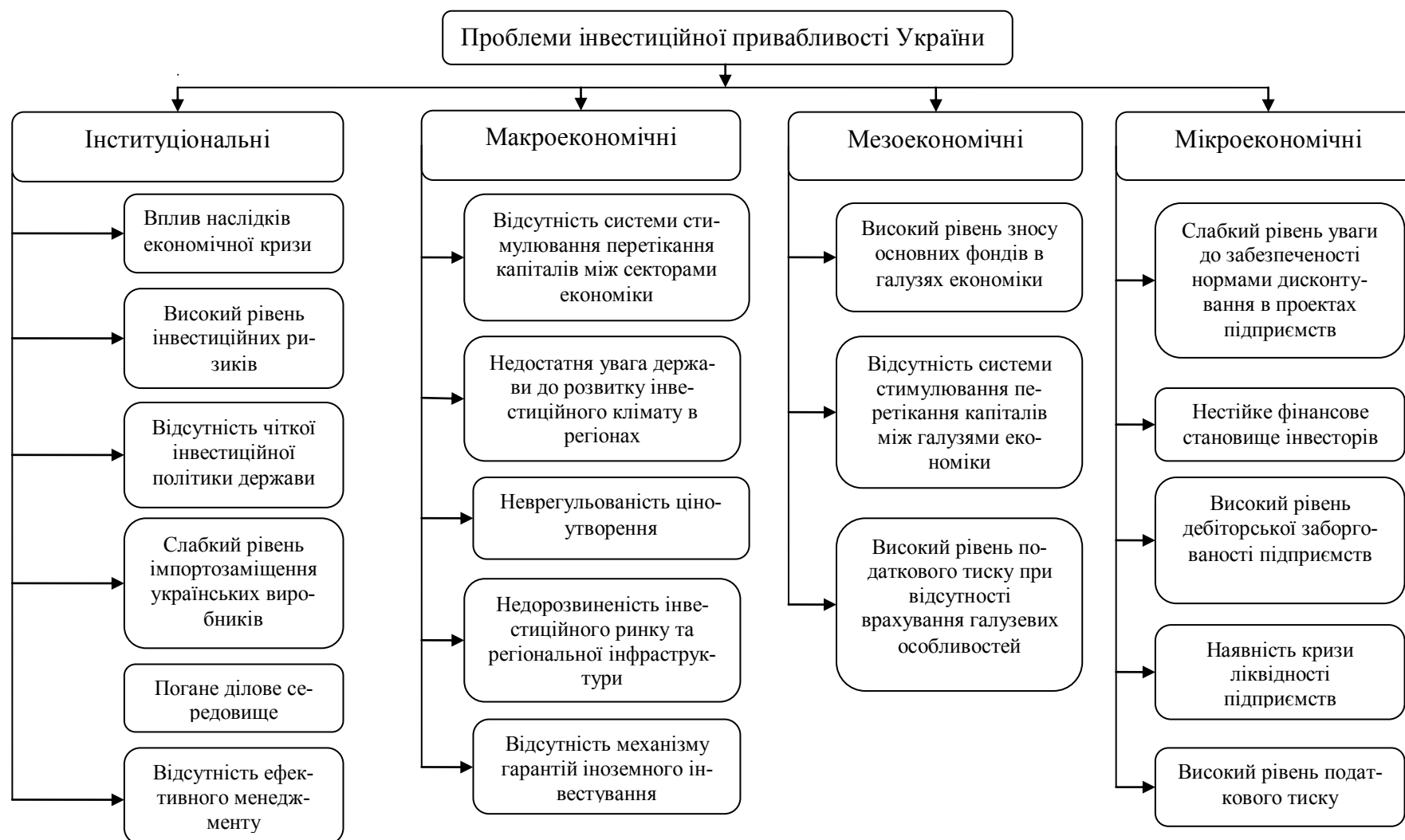


Рисунок 4.19 - Основні проблеми низької інвестиційної привабливості України

Конкретні дані, які висвітлюють загальні масштаби діяльності іноземних інвесторів в сучасних умовах, наведені у наступній таблиці (табл.4.10).

Таблиця 4.10 – Українські банки підконтрольні іноземному капіталу

| Банк | Материнська група | Кредити населенню, млн. грн. |
|-----------------------------|-----------------------------------|------------------------------|
| Райффайзен Банк Аваль | Raiffeisen International | 10146,9 |
| УкрСиббанк | BNP Paribas | 8618,8 |
| УкрСоцбанк | Banca Intesa | 6398,4 |
| ОТП Банк | OTP Bank | 4350,8 |
| ВАБанк | TBIF | 442,8 |
| Альфа-Банк (Україна) | Альфа-груп | 310,1 |
| ІНГ Банк Україна | ING Bank | 20,7 |
| «Престиж» | Erste Group | 215,8 |
| Унікредитбанк | UniCredit | 9,3 |
| Внешторгбанк (Україна) | ВТБ | 80,6 |
| Банк «Мрія» | ВТБ | 215,4 |
| Сітібанк Україна | Citigroup | 6,3 |
| Кредобанк | PKO | 525,0 |
| ХФБ Україна | UniCredit | 103,2 |
| Індекс-Банк | CreditAgricolle | 427,3 |
| Каліон Банк Україна | CreditAgricolle | 5,5 |
| ПроКредит Банк | ProCreditHolding | - |
| Банк НРБ | Ощадбанк РФ | 238,6 |
| СЕБ-Банк | SEB Group | 82,0 |
| Електронбанк | Volksbank International | 203,2 |
| Банк Ренесанс Капітал | Ренесанс Капітал | 77,8 |
| Енергобанк | Національний резервний банк (НРБ) | 44,3 |
| Агробанк | Home Credit | 324,7 |
| «Універсальний» | EFG Eurobank | 213,5 |
| Петрокомерцбанк(Україна) | Петрокомерц | 98,8 |
| БМ Банк | «Банк Москви» | 18,6 |
| УКТБ | БТА | 33,3 |
| «Львів» | Нью-Прогрес Холдинг | 26,3 |
| «Приватінвест» | Home Credit | — |
| АИС-Банк | «Русский Стандарт» | — |
| «Прикарпаття» | Getin-Holding | 41,6 |
| МИБ | WNISEF | 289,5 |
| Всього по групі, млрд. грн. | | 34,8 |

На сьогодні можна констатувати, що з'явилося більш ніж 30 іноземних учасників банківської сфери економіки. Стратегія виходу на новий ринок у кожного з учасників своя: дехто намагається створити новий банк та самотужки розвивати роздрібну мережу, дехто купує вже сформовані банківські установи разом з власною мережею та клієнтською базою.

Така різниця в підходах зумовлена стрімким зростанням цін на українські банки першої двадцятки, деякі потенційні покупці вважають сьогоднішні ціни надмірними і будують власний банківський бізнес з нуля (UniCredit, Альфа-груп, Erste Group).

Проте, незважаючи на різні напрямки стратегій на початковому етапі в подальшому усі дії нових банківських установ було спрямовано на збільшення вже існуючої або найшвидше захоплення суттєвої долі фінансового ринку. Завдяки підтримці материнських структур, частка вітчизняного банківського капіталу, яку утримують іноземні інвестори значно зросла.

Тільки за останній час частка іноземного капіталу в сукупному статутному капіталі банківської системи зросла з 19,5 % (на 01.01.2010р.) до 33 % (на 01.01.2011р.) .

Наведені дані яскраво ілюструють зміни, що відбулися в українському банківському секторі з активною появою на ньому потужних іноземних інвесторів. При чому вплив іноземного інвестору відчувається майже в усіх галузях банківського бізнесу: від кредитування населення до депозитів юридичних осіб.

На підставі викладеного вище можна зробити загальний висновок, що протягом останнього десятиріччя кількість банківських установ з іноземним капіталом значно збільшилась, що підтверджує зазначені аспекти розвитку конкуренції в банківському секторі України та дає право стверджувати про появу передумов скорочення кількості фінансових установ (за рахунок зникнення малих та «кишенькових» вітчизняних банків). Поряд з цим, не справилися очікувані прогнози щодо зниження доходності банківського бізнесу.

Усі перелічені зміни дають змогу стверджувати, що протягом найближчих років на банківському ринку України з'являться нові учасники, що безумовно буде в подальшому підіймати рівень вітчизняної банківської конкуренції до загальносвітового.

Відбувається розширення присутності в Україні банків з капіталами з ЄС. Це має двоякий характер. З одного боку, розширюють свої мережі, відкривають філії вже працюючі банки (т же австрійський Raiffeisenbank) або відкривають додаткові представництва банки, що працюють на рівні представницьких офісів (як латвійський ParexBank). З іншого боку, відбувається скупка існуючих українських банків (шведська група SEB купила «Ажіо»), відкриття представницьких офісів новачками (французький BNP Paribas, латвійський Regionala Investiciju Bank), відкриття філії (німецький Commerzbank). (табл.4.11) [203, 204].

Таблиця 4.11 – Фінансові показники банків з інвестиціями з ЄС станом на 01.01.2010 р

| Банк | Власник | Капітал млн. євро. | Фінансовий результат млн. грн. | Депозити фізичних осіб млн. грн. | Кредитно- інвестиційний портфель млн. грн. |
|---------------------------------|---|--------------------------|--------------------------------------|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Райффайзенбанк Аваль Україна | Raiffeisen Zentralbank | 619,667 | -2019,07 | 18188,206 | 41120,27 |
| ИНГ Банк Україна | ING Groep | 121,661 | 144,25 | 22,880 | 7343,38 |
| Кредит Європа Банк (Україна) | PKO Bank Polski | 42,942 | -13,92 | 19,012 | 1094,70 |
| ПроКредит Банк | ProCredit Holding, KfW, EBRD | 41,201 | -65,33 | 951,914 | 2311,32 |
| СЕБ Банк | Skandinaviska Enskilda Banken (SEB) | 41.004 | -260.301 | 544.419 | 1921.75 |

Закінчення табл. 4.11

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
|----------------------------------|------------------------|----------|-----------|-----------|----------|
| Калион Банк Україна | Crédit Agricole | 62,307 | 258,66 | 24,698 | 3137,99 |
| UniCredit Bank Україна | UniCredito Italiano | 79,552 | 3,905 | 425,005 | 7671,18 |
| Укрсиббанк | BNP Paribas | 628,209 | -1243,56 | 9822,203 | 37970,53 |
| Правекс-Банк | Intesa Sanpaolo | 112,531 | -710,80 | 3670,793 | 4326,02 |
| Усього по 9 бан- ках: | | 882,599 | -1691,795 | 13942,699 | 53105,72 |
| Частка 9 банків в Україні, %: | | 7,052708 | 6,421784 | 7,04496 | 8,3576 |

Російський капітал в Україні представлений 10 банками, що контролюють більше 11 % активів банківської системи.

Протягом останнього десятиліття відбувалось невпинне розширення російської частки в загальних активах (табл.4.12). Якщо уважніше придивитись на структуру акціонерного капіталу дочірніх банків Росії, можна виявити високу частку державної власності.

Власники Альфа банку, Петрокомерцбанку, Енергобанку, банку «Руський стандарт» тісно пов'язані з Кремлем, від якого багато в чому залежить процвітання та безпека профільних сегментів їхнього бізнесу.

Україна займає особливе місце в інтересах австрійців. Про це свідчить той факт, що саме вони розпочали бум на ринку банківських продаж, придбавши в 2005 році другий за розмірами активів банк країни Аваль.

В Україні працюють дочірні компанії двох одвічних італійських конкурентів, що наввипередки проникали в національні кредитні системи країн Нової Європи: фінансових груп *Unicredit* – інтереси групи представляють Укрсоцбанк і Унікредитбанк, та *Intesa Sanpaolo* – Правексбанк.

Таблиця 4.12 – Динаміка активів банків з російським капіталом

| Банк | Прямий іноземний власник | Опосередкований власник | Кредити, 1.04.2009, млн.грн. | Приріст кредитів за I квартал 2009р., % | Депозити, 1.04.2009, млн.грн | Приріст депозитів за I квартал 2009р., % |
|-------------------------|---------------------------------|--------------------------------------|------------------------------|---|------------------------------|--|
| АЛЬФА-БАНК | ABN Ukraine Limited (Кіпр) | Альфа-банк | 24 764 | -11,7 | 16 227 | -15,3 |
| ВТБ БАНК | ВТБ | Уряд Росії | 23 358 | -6,2 | 5 431 | 7,6 |
| ПРОМІНВЕСТБАНК | Внешэкономбанк | Уряд Росії | Н/Д | Н/Д | Н/Д | Н/Д |
| СБЕРБАНК РОСІІ | Сбербанк | ЦБ Росії | 3 448 | -8,6 | 1 977 | -5,7 |
| БАНК РЕНЕСАНС КАПІТАЛ | RCF Europe N.V. | Ренессанс Капітал Групи і М.Прохоров | 670 | -46,4 | 742 | -17,9 |
| БМ БАНК | АКБ «Банк Москвы» | Уряд Москви, Ю.Лужков | 2 296 | -2,9 | 1 341 | -7,3 |
| ЕНЕРГОБАНК | Національна резервна корпорація | А.Лебедєв | 947 | -8,7 | 730 | -8,6 |
| ПЕТРОКОМЕРЦБАНК УКРАЇНА | Петрокоммерцбанк | Лукойл, В.Алекперов | 651 | -5,4 | 651 | 8,6 |
| РУСКИЙ СТАНДАРТ | Русский стандарт | Р.Таріко | 162 | -38,6 | 23 | -18,1 |
| РАДАБАНК | Веб-інвест (КІ-ТФінанс) | РЖД і АЛРОСА | 53 | 83,2 | 47 | 79,3 |
| БАНК ТРАСТ | Громадяни РФ | н/д | 261 | -5,4 | 45 | 147,9 |
| Разом | — | — | Н/Д | -10,6* | Н/Д | -10,7* |

Як бачимо, незважаючи на скрутне становище власних транснаціональних фінансових холдингів, західноєвропейська політико-економічна еліта консолідує зусилля для утримання контролю над східними банківськими ринками.

Іноземний капітал Україні, без сумніву, необхідний. Але ж зовсім не для того, щоб його «проїсти» і зрівнятись в боргах та зовнішній залежності з найменш розвинутими країнами світу.

Іноземні кредити потрібні перш за все для запуску маховика економіч-

ного відтворення, виробництва конкурентоспроможних продуктів, які б генерували нову додану вартість в українській економіці, сприяли наповненню бюджету та створенню нових робочих місць.

Але слід зазначити, що криза не знизила зацікавленості іноземних інвесторів в українському банківському секторі. Це добрий знак, а спад не вічний. Пора державним органам уже сьогодні замислитись над тим, яким чином кредитний бум майбутнього направити у русло розвитку, а не деструкції.

Домінування певної країни на ринку – так як це сталося в Естонії, де понад 80% банківських активів контролюється шведськими холдингами, не спостерігається. Таку диверсифікацію власників можна вважати позитивною рисою української банківської системи, оскільки вона менш залежна від економіко-політичних умов якоїсь однієї держави.

Проте структура банківського ринку є досить мобільною і процеси злиттів та поглинань можуть з часом суттєво змінювати картину власності. Насичення банківського сектору іноземним капіталом практично відбулось (див. рис. 4.20).

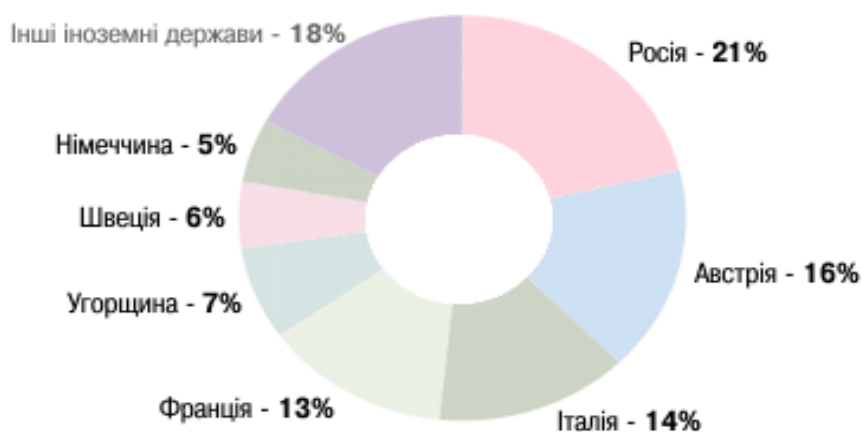


Рисунок 4.20 – Розподіл банківських активів України, що контролюються нерезидентами на 1.01.2009. Частка в загальних іноземних активах, %

Подальший прихід банківського капіталу з ЄС, як для розширення вже працюючих банків, так і для скупки поки «незалежних» українських банків, приведе до збільшення частки ЄС у банківській системі до 50 % і вище. Цей

показник зіставимо із пропорціями в Угорщині, Латвії, Польщі, Румунії. З урахуванням активного проникнення в банківську систему російського капіталу, присутності американців і казахів, європейський фактор стане вирішальною в перетворенні банківської системи України з української в переважно іноземну, уже до початку 2015-х років.

Таким чином, приплив прямих інвестицій з Євросоюзу виходить на щорічний рівень в один мільярд доларів, що, з урахуванням завищеної оцінки припливу реальних інвестицій (до третини з них виявляють аналог офшорних) і малої схильності до реінвестицій, дозволяє говорити про зразкову рівність для економік й України євросоюзних і російських інвестицій (прямі інвестиції, відкоректовані на обсяг інвестицій через / із третіх країн плюс реінвестиції). З урахуванням зразкової рівності зовнішньоторговельного обігу України із країнами ЄС й ЕЗП, і стабілізації цих рівностей (співвідношень для інвестицій і зовнішньої торгівлі), можна затверджувати, що в найближчі роки Україна продовжить балансувати у своїй зовнішньоекономічній політиці між Євросоюзом і Росією. Крім кількісної переоцінки (часто інвестиції з ЄС – просто аналогічні офшорним), існує і якісна переоцінка інвестицій з Євросоюзу. Вони, як правило, не йдуть на розвиток технологічних секторів української економіки (таких усього до однієї десятої від усього обсягу вкладених коштів). Зате інвестиції в банківський сектор можуть вирости настільки, що зможуть нести загрозу економічній безпеці країни. Інвестиції з Євросоюзу свідчать про прагнення платити в Україні якнайменше податків (виновок прибутку через завищення цін на імпорт, занижена прибуток, інвестиції в СЗЗ). При всьому цьому інвестиції з України в ЄС незначні (навіть із урахуванням неофіційної частини) і проводяться в основному великими бізнес-групами. Євросоюз значно більше зацікавлений в українських гастарбайтерах, ніж в українських інвестиціях. Якщо в Україні для інвестицій ЄС включений зелене світло, то в ЄС українські капітали не чекають.

Можливо, зазначені проблеми вирішувалися б простіше, якби українська влада чіткіше виділяла пріоритети інвестиційного співробітництва з ЄС.

Так, нам, у першу чергу, потрібні: технології й можливості провадити їх самостійно, прозорість ведення бізнесу європейськими партнерами, сприятливий інвестиційний клімат для українського бізнесу в Євросоюзі. Тільки наполеглива робота із цих напрямків зможе змінити процеси взаємної інвестиційної активності не тільки кількісно, але і якісно.

Внутрішній та іноземний інвестори, згідно з чинним законодавством України, рівноправні. Тут не існує проблеми протистояння. Накопичений попит ринку на інвестиційний ресурс в Україні безмежний. Треба лише пам'ятати, що іноземні інвестиції неможливі без інвестицій внутрішніх. Жоден інвестор не прийде до країни, де капітал власних громадян працює у тіньовому обігу чи зберігається поза національною банківською системою. За оцінками експертів, щорічно з України вивозиться до 2 млрд. дол., більш ніж 10 млрд. дол. населення зберігає поза банківською системою, та 40 млрд. дол. складає «тіньовий капітал» [50].

На сьогоднішньому етапі роль внутрішнього інвестора має бути домінуючою. Заощадження громадян – це головний внутрішній інвестиційний ресурс. Як доводять фахівці, «індикатором інвестиційної активності є національні заощадження та капіталовкладення, а не іноземні інвестиції» [68;75;77]. Відомо, що у наших найближчих сусідів – поляків інвестиції населення у банківську систему перевищують 15 млрд. дол. і є найважливішим інвестиційним ресурсом.

Необхідно також відзначити, що в сучасних умовах для України особливо важливого значення набувають інвестиційні процеси, що забезпечують створення додаткових робочих місць. Актуальність зазначеного завдання порозумівається тим, що в Україні недолік робочих місць визначається в розмірі 5 млн.. Якщо врахувати, що більше 7 млн. робочих місць перебуває поза територією України, то зазначена цифра зростає до 13–14 млн. робочих місць. У цих умовах особлива роль у рішенні важливої не тільки економічної, але й соціальної проблеми належить малому й середньому бізнесу.

Необхідно також урахувати, що основними внутрішніми джерелами

інвестиційних коштів є:

- депозитні внески населення;
- банківський кредит.

Однак якщо враховувати ємність інвестиційного ринку України, те на-вряд чи можна розраховувати на масштабний приплив іноземних інвестицій і на поживавлення з їхньою допомогою інвестиційних процесів. У зв'язку із цим необхідно шукати внутрішні джерела інвестування, до яких можна віднести накопичені фінансові ресурси в підприємств і на депозитних внесках насе-лення України.

Отже, у сформованій ситуації необхідно на всіх рівнях удосконалювати процес керування нагромадження фінансових ресурсів. При цьому врахову-вати, що реальний ріст інвестицій можливий, головним чином, тільки за ра-хунок внутрішніх джерел – нагромадження підприємствами й мобілізації фі-нансових коштів населення.[275;277].

Питання прогнозування показників діяльності країни було розглянуто в Програмі Розвитку ООН в Україні, в Проекті “Цілі Розвитку Тисячоліття” за допомогою фахівців Інституту економічного прогнозування Національної академії наук України та Міжнародного центру перспективних досліджень, Інституту економічних досліджень та політичних консультацій, Міністерст-вом фінансів України та Державним науково-дослідним інститутом інформа-тизації та моделювання економіки за участю Представництва Світового бан-ку в Україні. Консенсус-прогноз на 2010–2011 роки представлено в табл. 4.13.

З урахуванням необхідності подолання подальшого спаду виробництва й обмеженості фінансових можливостей держави інвестиційну стратегію пе-редбачається здійснювати на основі наступних принципів:

- ✓ послідовне розширення інвестиційних потоків шляхом розвитку різ-номанітних форм власності, підвищення ролі внутрішніх (власних) джерел нагромадження підприємств для фінансування їхніх інвестиційних проектів;
- ✓ державна підтримка підприємств за рахунок централізованих інвес-

тицій;

- ✓ розміщення обмежених централізованих капітальних вкладень і державне фінансування інвестиційних проектів виробничого призначення строго відповідно до цільових програм і винятково на конкурентній основі;

- ✓ посилення державного контролю за цільовою витратою коштів бюджету;

- ✓ удосконалювання нормативної бази з метою залучення іноземних

- ✓ інвестицій;

- ✓ значне розширення практики спільного державно-комерційного фінансування інвестиційних проектів.

Таким чином, головними завданнями державної інвестиційної політики на найближчу перспективу є: збільшення розмірів капітальних вкладень суб'єктів господарювання за рахунок прибутку й нової амортизаційної політики; посилення впливу держави на активізацію інвестиційного процесу через збільшення обсягів бюджетного фінансування капітального будівництва великих інфраструктурних об'єктів і введення кредитних основ бюджетного фінансування інвестицій; створення умов для залучення довгострокових кредитів комерційних банків, упорядкування діяльності інвестиційних й інноваційних фондів, збільшення інвестиційних ресурсів, які формуються на фондовому ринку за рахунок заощаджень населення; введення економічного механізму страхування ризиків внутрішніх і зовнішніх інвестицій; утворення відповідних інститутів з питань інтеграції промислового й банківського капіталу, мобілізації коштів під ефективні інвестиційні проекти в пріоритетні галузі економіки.[274].

Таблиця 4.13 – Консенсус-прогноз на 2012 – 2014 роки

| Показник | Звіт 2011 | Звіт 2012 | Прогноз 2013 року | | Прогноз 2014 | |
|--|-----------|-----------|-------------------|---------|--------------|---------|
| | | | MIN | MAX | MIN | MAX |
| Реальний сектор | | | | | | |
| мільйони гривень | | | | | | |
| Номінальний ВВП | 1302079 | 1408889 | 1442815 | 1566500 | 1487556 | 1712800 |
| Споживання | 1113008 | 1269601 | 1280900 | 1399314 | 1290071 | 1519700 |
| Валове нагромадження | 270019 | 257335 | 178660 | 320750 | 220853 | 372854 |
| Чистий експорт товарів та нефакторних послуг | −80948 | −118047 | −148102 | −67814 | −184054 | −69215 |
| індекс, рік до року | | | | | | |
| Реальний ВВП | 105,2 | 100,2 | 95,1 | 101,5 | 97,4 | 104,6 |
| Споживання | 111,1 | 109,6 | 100,2 | 105,9 | 95,5 | 104,4 |
| Валове нагромадження | 107,1 | 100,9 | 82,7 | 108,0 | 99,3 | 114,4 |
| Інфляція | | | | | | |
| індекс | | | | | | |
| Дефлятор ВВП (середній за рік) | 115,7 | 108,0 | 102,0 | 110,4 | 104,0 | 109,7 |
| Індекс споживчих цін (середній за рік) | 108,0 | 100,6 | 100,0 | 106,3 | 102,7 | 107,1 |
| грудень до грудня попереднього року | 104,6 | 99,8 | 101,0 | 108,2 | 103,4 | 109,3 |
| Індекс цін виробників (середній за рік) | 119,0 | 103,7 | 99,4 | 113,2 | 103,7 | 114,1 |
| грудень до грудня попереднього року | 114,2 | 100,3 | 102,6 | 111,8 | 104,1 | 112,0 |
| Зовнішній сектор | | | | | | |
| у відсотках, до ВВП | | | | | | |
| Обсяг експорту товарів та послуг | 54,5 | 50,9 | 46,8 | 52,4 | 45,8 | 57,3 |
| Обсяг імпорту товарів та послуг | 60,8 | 59,3 | −51,1 | −59,7 | −50,0 | −62,4 |
| Прямі іноземні інвестиції | 4,3 | 3,8 | 2,7 | 4,6 | 2,8 | 4,4 |
| Гроші та кредит | | | | | | |
| Монетарна база, млн. грн | 239885 | 255283 | 265000 | 297700 | 286200 | 340400 |
| грудень до грудня попереднього року, % | 6,3 | 6,4 | 3,8 | 16,6 | 6,0 | 16,0 |
| Грошова маса (M3), млн. грн | 685515 | 773199 | 846153 | 915000 | 939730 | 1100000 |

Закінчення таблиці 4.13

| Показник | Звіт 2011 | Звіт 2012 | Прогноз 2013 року | | Прогноз 2014 | |
|---|-----------|-----------|-------------------|-------|--------------|-------|
| | | | MIN | MAX | MIN | MAX |
| грудень до грудня попереднього року, % | 14,7 | 12,8 | 8,9 | 18,0 | 10,0 | 20,6 |
| Середньозважена ставка за кредитами комерційних банків в національній валюті, % на кінець періоду | 5,8 | 15,8 | 14,0 | 16,5 | 12,7 | 15,5 |
| Міжнародні резерви НБУ, млн. дол. | 31800 | 30800 | 19046 | 24500 | 17000 | 26500 |
| Соціальні показники | | | | | | |
| Населення, млн. осіб | 45,8 | 45,6 | 45,3 | 45,5 | 45,0 | 45,4 |
| зміни у % до попереднього року | 99,6 | 99,7 | 99,5 | 99,8 | 99,1 | 99,9 |
| Середня заробітна плата працівників, грн. | 2633 | 3025 | 3089 | 3400 | 3345 | 3869 |
| Наявні доходи населення, млрд.грн. | 989,0 | 1126,47 | 1151 | 1630 | 1238 | 1809 |
| Наявні доходи населення, зміни, % до попереднього року | 116,6 | 113,9 | 101,0 | 114,0 | 102,8 | 111,0 |

Програма Розвитку ООН в Україні

ДУ "Інститут економіки та прогнозування" НАН України

Науково-дослідний економічний інститут

Інститут економічних досліджень та політичних консультацій

Національний інститут стратегічних досліджень Інститут еволюційної економіки

Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва

Федерація роботодавців України

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

Представництво Міжнародного Валютного Фонду в Україні

Міжнародний центр перспективних досліджень CASE Україна

Райффайзен Банк «Аваль»

Dragon Capital

The Bleyzer Foundation

FOREX CLUB в Україні

Сучасна економічна ситуація держави здійснює негативний вплив на рівень її інвестиційної привабливості, і як наслідок, призводить до погіршення фінансових показників діяльності підприємств, значного зменшення рівня їх ліквідності, кредитоспроможності та зростання ступіню невизначеності щодо майбутніх перспектив в умовах посткризового періоду.

Таким чином, основні фактори, які впливають на зменшення інвестиційної активності є:

- несприятливі умови інвестування, зокрема недосконале законодавство щодо захисту прав власності, адміністрування податків, отримання у власність земельних ділянок, вимог до здійснення та контролю підприємницької діяльності;
- низький рівень державної підтримки інвестиційної діяльності;
- низький рівень темпів розвитку та структурних перетворень інвестиційного ринку та інвестиційної інфраструктури;
- недосконалість законодавчо-правової бази та регуляторних механізмів державного рівня для реалізації процесу інвестування.

Необхідно враховувати, що найважливішими чинниками впливу на інтенсифікацію інвестиційного процесу є наступні:

- політична стабільність у державі, так, наприклад, якщо приплив іноземних інвестицій в Україну за останні роки склав 300–400 млн. дол., то з вересня 2009 р. і по сьогоднішній день спостерігаємо відток фінансових ресурсів;
- забезпечення безпеки процесу здійснення підприємницької діяльності бізнесу й невтручання держави в цей вид діяльності;
- розвиток й удосконалювання конкуренції.

Зміна й поліпшення всіх перерахованих вище умов буде позитивно впливати, на нашу думку, на підвищення рівня привабливості інвестиційного клімату для промислових підприємств. Необхідно також відзначити, що найбільш привабливими й ефективними для інвестиційних процесів, у першу чергу, будуть наукомісткі галузі зі значною інтелектуальною складовою, зокрема: радіоелектроніка, ракето- і авіабудування, а також інші галузі промисловості, що забезпечують розвиток внутрішнього ринку країни. Однак, якщо враховувати єм-

ність інвестиційного ринку України, то навряд чи можна розраховувати на масштабний приплив іноземних інвестицій і пожвавлення з їхньою допомогою інвестиційних процесів. У зв'язку із цим необхідно шукати внутрішні джерела інвестування, до яких можна віднести накопичені фінансові ресурси підприємств і депозитні внески населення України.

4.2. Обґрунтування системи показників для оцінки інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства

Розрахунок інвестиційної привабливості промислових підприємств проводиться за допомогою визначення загальної рейтингової оцінки, яка при цьому може містити в собі різноманітні складові. Ранжування промислових підприємств за цим показником характеризує їхню інвестиційну привабливість і слугує своєрідним «барометром» для інвесторів, тобто оцінка перспектив і можливостей підприємств забезпечує найвищу ефективність використання інвестицій. Необхідно враховувати й той факт, що пріоритетні напрямки інвестиційної політики й стратегічних інвесторів можуть з'явитися в тих напрямках, де Україна має не тільки традиційні види виробництва продукції, але й необхідний ресурсний потенціал, а також формує значну потребу ринку у відповідній продукції.

Проведений у розд.4.1 аналіз основних напрямків інвестиційних процесів дозволяє зробити висновки, що в 2011 році інвестори виявляють найбільшу зацікавленість до таких галузей промисловості:

- харчова, в яку вкладено інвестицій більше 1858,7 млн. дол.;
- внутрішня торгівля – 997,025 млн. дол.;
- машинобудування й металообробна промисловість – 2510 млн. дол.;
- будівництво – 505,534 млн. дол.;
- хімія й нафтохімічна промисловість – 1339,6 млн. дол.

У 2011 році спостерігалось покращення ситуації щодо освоєння інвестицій в основний капітал у порівнянні з 2010 роком (табл.4.14).

Таблиця 4.14 – Освоєні інвестиції в основний капітал в 2011 році

| Показники | Освоєно інвестицій в основний капітал | |
|--|---------------------------------------|----------------|
| | Темп росту (зменшення), % | Питома вага, % |
| УСЬОГО | 116,1 | 100,0 |
| Сільське господарство, мисливське господарство й лісове господарство | 143,6 | 5,6 |
| Рибне господарство | 185,9 | 0,0 |
| Промисловість | 111,9 | 38,4 |
| Будівництво | 109,3 | 4,6 |
| Гуртова й роздрібна торгівля, торгівля транспортними засобами, послуги з ремонту | 126,3 | 7,3 |
| Готелі й ресторани | 97,2 | 1,0 |
| Транспорт і зв'язок | 112,2 | 18,7 |
| Фінансова діяльність | 112,9 | 1,8 |
| Операції з нерухомістю, здача під найм і послуги юридичним особам | 122,9 | 18,3 |
| Державне управління | 110,1 | 0,5 |
| Освіта | 112,6 | 0,8 |
| Охорона здоров'я й соціальна допомога | 129,5 | 1,3 |
| Колективні, суспільні й індивідуальні послуги | 108,9 | 1,7 |

Зведено за статистичними даними [247; 248]

Дані, що характеризують обсяг національних та закордонних інвестиційних вкладень і темпи їх змін у млн. дол. представлено в табл.4.15.

Структура основних інвестицій за окремими напрямками використання на машинобудівних підприємствах має такий вигляд: устаткування, інструменти – 46,8 %; матеріали – 6,4 %; інші оборотні кошти – 23,1 %.

Перераховані вище елементи становлять 76,3 % від загального обсягу інвестицій у машинобудівні підприємства. Найбільші обсяги інвестицій припадають на машинобудівні підприємства таких міст й економічних регіонів як Ки-

їв і Київська область, Дніпропетровська область, АР Крим, Одеська область, Черкаська область, хоча в інвестиціях відчують потребу всі регіони України.

Таблиця 4.15 – Обсяг національних й іноземних інвестиційних вкладень у промислові підприємства

| Найменування | Роки | | | | | | | | |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|---------|----------|---------|----------|
| | 2003 | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Фактично отриманих інвестицій; млн. дол. | 2083,0 | 3333,1 | 9553,7 | 7038 | 9217,6 | 9596,44 | 10706,03 | 13012,4 | 18750,15 |
| у тому числі: | | | | | | | | | |
| – іноземних | 1322,6 | 2252,6 | 7843,1 | 4295,9 | 5872,5 | 7082,24 | 7960,43 | 9888,3 | 10312,1 |
| – національних | 760,4 | 1080,5 | 1310,6 | 2742,1 | 3345,1 | 2514,2 | 2745,6 | 3124,1 | 8438,05 |
| Частка національних інвестицій у загальному обсязі, % | 36,51 | 32,42 | 13,72 | 38,96 | 36,29 | 26,199 | 25,645 | 24,01 | 45,00 |
| Темп росту інвестицій, %; | 110,3 | 160,01 | 276,63 | 73,67 | 130,97 | 104,11 | 111,56 | 121,543 | 144,09 |
| у тому числі: | | | | | | | | | |
| – іноземних | 144,3 | 170,3 | 348,2 | 54,8 | 136,7 | 120,6 | 112,4 | 124,22 | 104,29 |
| – національних | 112,5 | 142,1 | 121,3 | 209,22 | 121,99 | 75,16 | 109,2 | 113,79 | 270,06 |

Згідно даним Держкомстату України розподіл прямих іноземних інвестицій у машинобудівні підприємства за регіонами в 2009–2010 рр. представлено у табл. 4.16.

Таблиця 4.16 – Прямі іноземні інвестиції у машинобудівні підприємства за регіонами України

| Регіони | Приріст (зменшення) прямих іноземних інвестицій на початок року, млн. дол. США | |
|-----------|--|----------|
| | 2010 рік | 2011 рік |
| 1 | 2 | 3 |
| Україна | 922, 5 | 847,1 |
| АР Крим | 13,1 | 14,2 |
| Вінницька | 0,9 | 1,1 |

Закінчення табл. 4.16

| 1 | 2 | 3 |
|-------------------|-------|--------|
| Волинська | 4,9 | 9,9 |
| Дніпропетровська | 78,2 | –205,9 |
| Донецька | 63,7 | 42,7 |
| Житомирська | 4,1 | 2,4 |
| Закарпатська | 10,7 | 1,3 |
| Запорізька | –3,6 | 57,1 |
| Івано-Франківська | 11,2 | 15,3 |
| Київська | 58,4 | 35,9 |
| Кіровоградська | –0,2 | 0,3 |
| Луганська | 6,7 | 5,4 |
| Львівська | 11,0 | 16,3 |
| Миколаївська | 0,3 | 0,7 |
| Одеська | 16,8 | 16,4 |
| Полтавська | 6,2 | 10,1 |
| Ровенська | 6,2 | 4,9 |
| Сумська | 3,8 | 6,2 |
| Тернопільська | 1,4 | –1,1 |
| Харківська | 12,9 | 71,5 |
| Херсонська | 1,1 | 3,4 |
| Хмельницька | 15,2 | 3,8 |
| Черкаська | 5,2 | 29,7 |
| Чернівецька | 0,5 | –0,2 |
| Чернігівська | 0,4 | 5,8 |
| м. Київ | 554,9 | 646,5 |
| м. Севастополь | 1,5 | 8,8 |

Аналіз джерел інвестування у діяльність машинобудівних підприємств за дев'ять місяців 2011 року (табл.4.17) дозволяє зробити висновок, що іноземні інвестиції в структурі джерел фінансування складають лише 3,2%, у той час як власні фінансові ресурси підприємств й організацій – 60,5%, кредити банків й інших позичальників фінансових ресурсів – 13,6%.

Таблиця 4.17 – Структура інвестицій машинобудівних підприємств за джерелами фінансування

| Показники | Освоєно | |
|--|---------------------------|---|
| | Питома вага інвестицій, % | У тому числі інвестиції в основний капітал, % |
| Усього | 100 | 100 |
| У тому числі за рахунок: | | |
| – коштів власного бюджету | 5,6 | 4,6 |
| – коштів місцевих бюджетів | 4,3 | 4,3 |
| – власних коштів підприємств й організацій | 60,5 | 58,5 |
| – коштів іноземних інвесторів | 3,2 | 3,3 |
| – коштів інвестиційних фондів | 1,2 | 1,3 |
| – кредитів банків й інших позик | 13,6 | 14,5 |
| – інших джерел фінансування | 11,6 | 13,5 |

Зведено за статистичними даними [247; 248]

Досвід закордонних країн з розвиненими економічними ринковими відносинами дозволяє зробити висновок, що вихід із кризових ситуацій в економіці починається з інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств географічна структура експорту української металопродукції представлено в табл.4.18. Інвестиційна привабливість повинна розглядатися на різних рівнях: країни, галузі, регіону і підприємства. Підприємство повинне стати кінцевим пунктом вкладення фінансових ресурсів, де впроваджуються та використовуються інвестиційні проекти.

Аналіз досвіду роботи з вітчизняними і іноземними інвесторами та оцінки фахівців [37; 55; 58], показали що рівень зацікавленості потенційного інвестора до інвестування в конкретне підприємство залежить не тільки від привабливості самого об'єкту інвестування, але й повинне враховувати інвестиційну привабливість всіх рівнів, тобто галузі, регіону та країни в цілому.

У зв'язку із цим виникає необхідність проведення комплексних робіт з оцінки інвестиційної привабливості підприємств – об'єктів інвестиційної діяльності. У процесі прийняття інвестиційних рішень можна виділити наступні етапи:

- оцінку фінансового стану підприємства, аналіз доцільності його участі в інвестиційній діяльності;
- обґрунтування розміру інвестицій і вибір джерел фінансування;
- оцінка майбутніх фінансових вигод від реалізованого проекту;
- аналіз ефективності інвестиційного проекту та його моніторинг.

Таблиця 4.18 – Географічна структура експорту української металопродукції

| Регіони | Обсяг експорту, тис. т | Питома вага, % | Вартість, тис. грн. | Питома вага, % |
|-----------------------|------------------------|----------------|---------------------|----------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| ЄС | 1649,0 | 7,7 | 501970 | 10,2 |
| Східна Азія | 1973,2 | 9,3 | 482508 | 9,8 |
| Азія | 7007,0 | 32,9 | 1493082 | 30,3 |
| у т.ч. Китай | 2872,4 | 13,5 | 645176 | 13,1 |
| у т.ч. Південна Корея | 546,1 | 2,6 | 127067 | 2,6 |
| Близький Схід | 5730,0 | 26,9 | 1202256 | 24,4 |
| у т.ч. Туреччина | 1509,4 | 7,1 | 2990870 | 6,1 |
| Північна Америка | 345,5 | 1,7 | 74280 | 1,5 |
| у т.ч. США | 291,2 | 1,4 | 59077 | 1,2 |
| Південна Америка | 281,6 | 1,3 | 61539 | 1,2 |
| СНД і Болгарія | 2353,2 | 11,0 | 657045 | 13,3 |
| у т.ч. Росія | 1303,6 | 6,1 | 409613 | 8,3 |
| Країни Африки | 1989,1 | 9,3 | 456062 | 9,2 |
| УСЬОГО | 21329,7 | 100 | 4928740 | 100 |

Зведено за статистичними даними [247; 248]

Таким чином, створення конкурентоздатної продукції можливе тільки на базі ефективної інвестиційної політики. У рішенні зазначеного завдання важливе значення може мати не тільки процес банківського кредитування, але й деякі зміни в податковій політиці держави. Так, наприклад, можна не обкладати податком ту частину прибутку підприємства, яку воно використовує як інвестиції

для розвитку підприємства [63]. Вкладання коштів у привабливе підприємство, яке розташоване у депресивному регіоні, або галузь до якої воно належить знаходиться у кризовому стані (особливо в масштабах міжнародної економіки) для інвестора не є доцільним. Навіть наявність ознак явної фінансової вигоди та певної перспективності інвестування, вплив вищеперелічених факторів, з урахуванням також складових економічної та політичної нестабільності держави в цілому, взагалі унеможлиблює залучення ефективного інвестора. На рис.4.21 наведено середовище, яке оточує підприємство та має безпосередній вплив на рішення потенційного інвестора.

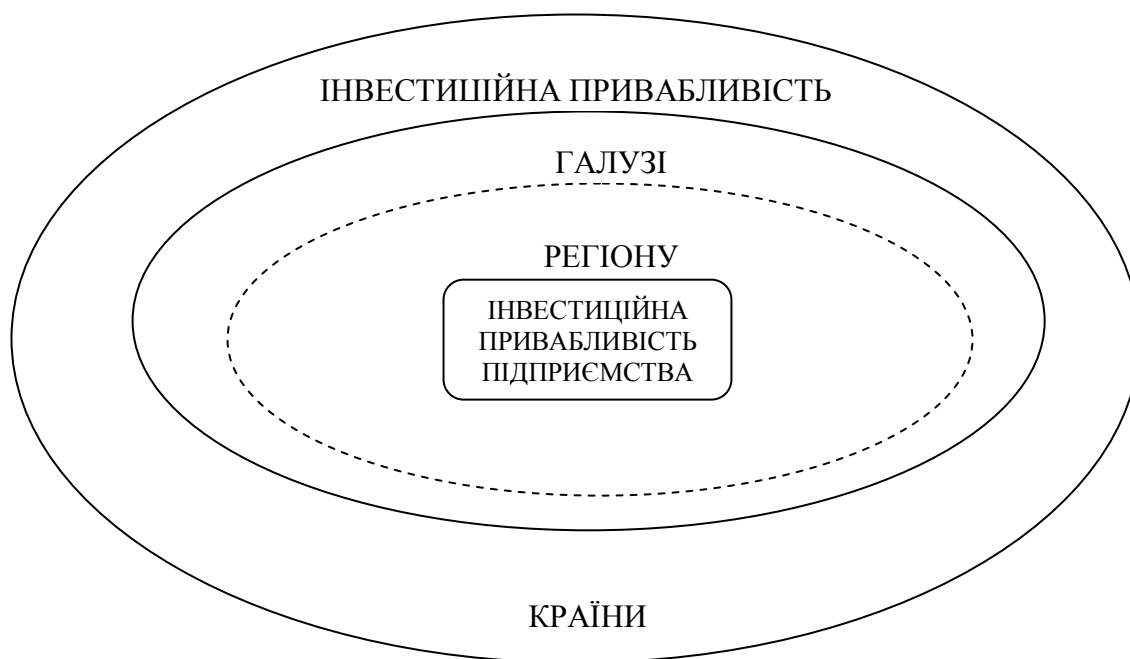


Рисунок 4.21 – Середовище формування інвестиційної привабливості підприємства [34]

Результати проведених ринкових перетворень в Україні в значній мірі залежать від розвитку й удосконалення інвестиційної політики, що забезпечує не тільки можливість стабілізації економіки, але й процес подальшого розширеного відтворення. На мезоекономічному рівні інвестиційна привабливість, на думку фахівців [34; 92; 109] і на нашу думку також, виступає як інтегральна характеристика, яка повинна враховувати в своєму складі велику кількість факторів

(інвестиційний клімат, структуру, привабливість країни, регіону, галузі тощо), що мають суттєвий вплив на формування інвестиційної стратегії потенційних інвесторів.

Прийняття рішення відносно інвестиційної привабливості підприємства залежить від привабливості галузі, аналіз якої здійснюється за такими групами показників: ринкові; конкуренція; бар'єри входження в галузь; бар'єри виходу підприємства з галузі; взаємини з постачальниками; технологічні; соціальні [34; 104].

До першої групи відносяться розмір ринку, темпи його росту і потенціал, циклічність попиту, еластичність цін, прибутковість, диференціація продукту. [234]. Друга група факторів оцінює стан конкуренції галузевого ринку, наявність рівних конкурентів, інтенсивність конкуренції, ступінь спеціалізації конкурентів, наявність товарів-замінників, завантаження потужностей [234]. Третя група досліджує капіталоємність галузі, наявність каналів розподілу і доступ до них, доступ до сировинних ресурсів, захищеність з боку держави, соціальні проблеми галузі, що можуть вплинути на входження [234]. Четверта група дозволяє проаналізувати існуючі обмеження державного і соціального порядку, що перешкоджають виходу з галузі, спеціалізацію активів і можливість їх перепрофілювання і використання за іншим призначенням [234]. Взаємини з постачальниками (п'ята група) характеризуються наявністю місцевих постачальників, матеріалів-замінників, інтенсивністю конкуренції серед постачальників, можливістю формування стратегічних союзів та інших взаємин з постачальниками сировини і матеріалів, рівнем вертикальної інтеграції з постачальниками [234]. Технологічні фактори (шоста група) враховують рівень технічних та технологічних нововведень у галузі, складність продукції і виробництва, патентно-ліцензійну ситуацію в галузі, капіталоємність та наукоємність продукції [234]. До соціальних факторів (сьома група), що формують галузеву привабливість, відносяться дисципліна працівників, демографічні процеси, ступінь охоплення робітників профспілками і вплив громадських організацій, виробничі відносини робітників із керівництвом [234].

І.О. Бланк для оцінки інвестиційної привабливості галузі пропонує систему з трьох груп показників, які відображають рівень прибутковості діяльності підприємства, перспективності її розвитку та інвестиційних ризиків [34]. Витрати на виробництво і реалізацію продукції та використання власних активів враховані у рівні прибутковості. Значення галузі в структурі економіки держави, ступінь її стійкості до ймовірних кризових явищ, перспективність її забезпечення власними ресурсами та рівень державної підтримки галузі відображаються у рівні перспективності її розвитку. Рівень інвестиційних ризиків враховує рівень конкуренції, інфляційної стійкості продукції підприємства та рівень соціальної напруженості.

Розрахунок інтегрального показника цих груп показників проводиться на основі пропорційності їх рівня:

- рентабельність діяльності – 65,0 %;
- перспективи розвитку – 20,0 %;
- інвестиційні ризики – 15,0 %.[34]

В табл. 4.19 наведені дані про зацікавленість іноземних інвесторів з найбільш розвинених країн світу до деяких галузей промисловості в Україні [244; 274]. Аналіз табл 4.19 показав, що галузями пріоритетного інвестування для всіх іноземних інвесторів є машинобудування і металургія, інвестори європейських країн велику цікавість проявляють ще і до харчової промисловості.

Реалізація інвестиційного проекту може відбутися лише на підприємствах тих регіонів, де для цього є найкращі умови. Важливе місце у процесі обґрунтування стратегії інвестиційної діяльності банків, компаній та фірм повинна відігравати оцінка і прогнозування інвестиційної привабливості підприємств різної галузевої приналежності. Автори А.О. Єпіфанов, И.А. Дехтяр, Т.М. Мельник, І.О. Школьник застосували умовний розподіл галузей залежно від стадії розвитку, табл. 4.20. [87]

Таблиця 4.19 – Галузі пріоритетного інвестування України для країн-інвесторів [274]

| Галузь | Країна |
|--|----------------|
| 1. Машинобудування і металургія 2. Медична техніка і фармацевтика 3. Сільське господарство | США |
| 1. Машинобудування і металургія 2. Харчова промисловість 3. Легка промисловість 4. Транспорт, телекомунікації, будівельна промисловість | Німеччина |
| 1. Машинобудування і металургія 2. Харчова промисловість 3. Внутрішня і зовнішня торгівля | Великобританія |

Таблиця 4.20 – Характеристика галузевої приналежності підприємств за рівнем інвестиційної привабливості [87]

| Стадія розвитку | Характеристика | Назва галузі |
|---------------------|--|---|
| 1 | 2 | 3 |
| Новостворені галузі | - Не завжди прямо доступні інвесторам, які бажають придбати акції - Можуть знаходитись у власності небагатьох приватних власників, котрі не випускають акції на ринок | Нанотехнології |
| Зростаючи галузі | - Характеризуються високими темпами розвитку в порівнянні з динамікою ВВП - Знаходяться на початкових етапах свого становлення, а також традиційні галузі, які перебувають сьогодні у стадії відродження внаслідок застосування нових технологій, значну частку нетрадиційних видів продукції або змін у структурі попиту | Електроенергетика Нафтогазова промисловість Транспорт і зв'язок Чорна металургія |

Закінчення табл.4.20

| 1 | 2 | 3 |
|---------------------|--|--|
| Стійкі галузі | <ul style="list-style-type: none"> - Відрізняються високою стабільністю розвитку і меншою мірою, ніж інші, піддаються впливу з боку макроекономічної ситуації - Як правило, пов'язані з виробництвом предметів поточного споживання і наданням життєво важливих послуг | Харчова промисловість Борошномельна, круп'яна і комбікормова Медична промисловість |
| Циклічні галузі | <ul style="list-style-type: none"> - Відзначаються особливою чутливістю доходу від реалізації до стадії ділового циклу - Показники діяльності тісно пов'язані з тим, в якій фазі знаходиться рівень ділової активності | Кольорова металургія Хімічна та нафтохімічна промисловість Машинобудування і металообробка |
| Спекулятивні галузі | <ul style="list-style-type: none"> - Новостворені галузі - Будь-які галузі, цінні папери підприємств яких можна розглядати інвесторами як об'єкт спекуляції | Електроенергетика Паливна промисловість Чорна металургія Зв'язок |
| Занепадаючі галузі | <ul style="list-style-type: none"> - Застосовують старі технології або виробляють застарілу продукцію | Сільське господарство Мікробіологічна промисловість Легка промисловість |

Інвестиції в економіку регіонів на сьогодні виступають одним з основних джерел економічного розвитку країни. Саме тому так багато уваги приділяється аналізу динаміки інвестицій та оцінці перспектив інвестицій у той чи інший регіон. Згідно проведеним дослідженням інвестиційної привабливості регіонів України в табл. 4.21 представимо регіональну диференціацію.

Таблиця 4.21 – Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів України [34]

| Регіон | Області | Геоекономічна характеристика | Інвестиційні характеристики |
|---------|---|---|---|
| Захід | Волинська Закарпатська Івано-франківська Львівська Рівненська Тернопільська | Сільське господарство і економіка західного напрямку; Низька щільність населення; Ресурси: сіра, сіль, деревина, нафта, газ і ін. | Низький рівень інвестиційної привабливості. Низький рівень іноземних інвестицій на жителя; Зростання регіональної економіки середнє |
| Центр | Вінницька Житомирська Київська Кіровоградська Полтавська Сумська Чернігівська | Розвинена промисловість і сільське господарство; Середня щільність населення; Ресурси: руда, газ, нафта | Рівень інвестиційної привабливості середній. Середній рівень іноземних інвестицій на жителя. Зростання економіки середнє |
| Схід | Київ Дніпропетровська Донецька Запорізька Криворізька | Розвинена промисловість Активна експортна і імпортна діяльність з країнами СНД і Азії; Висока щільність населення; | Лідери рейтингу інвестиційної привабливості. Високий рівень іноземних інвестицій на жителя. Високе зростання економіки |
| Південь | АР Крим Миколаївська Одеська Херсонська | Розвинена промисловість; Великі рекреаційні ресурси і інфраструктура; Добре розвинена міжнародна і внутрішня торгівля; | Високий рівень інвестиційної привабливості. Високий рівень іноземних інвестицій на жителя. Зростання регіональної економіки середнє |

Економічний розвиток суб'єктів господарювання на сучасному етапі характеризується рядом тенденцій, головними серед яких є процеси, що сформувалися під впливом світової фінансової кризи 2008–2009 рр.

Так, до цього періоду інвестування у розвиток підприємств та відновлення їхніх виробничих потужностей відбувалось за рахунок господарських опера-

цій та грошового потоку. Їх скорочення спричинило труднощі у фінансуванні виробничо-господарської діяльності промислових підприємств.

Фінансування машинобудівних підприємств має власну специфіку, тому що виробничий цикл у них триваліший ніж у підприємств, що орієнтовані на споживчі ринки, і вимагає більших обсягів інвестицій та фінансування.

Незважаючи на проблеми перехідного періоду та системну структурну кризу, галузева структура машинобудування України залишається достатньо різноманітною. Найбільш розвинутими є важка машинобудівна, верстатобудівна, сільськогосподарська, приладобудівна, транспортна, радіотехнічна та електротехнічна підгалузі.

Як відомо, машинобудівні підприємства забезпечують технічне переозброєння більшості підприємств, виробляють складні технічні апарати та прилади побутового призначення для населення, а також створюють основу оборонного потенціалу країни. Розміщення підприємств машинобудівного комплексу України за регіональною ознакою залежить від техніко-економічної спеціалізації виробництва – належності його до одного з 50 підгалузей машинобудування, конструкторської складності продукції, розвитку кооперації, його матеріально-технічного та енерго-технічного забезпечення. Розширення мегаполісів накладає певні обмеження на розширення і розміщення нових машинобудівних підприємств, що вимагає їх розташування у середніх, малих містах та селищах міського типу. В цих населених пунктах в порядку кооперації та комбінації виробництва доцільно розміщувати тільки невеликі спеціалізовані підприємства або окремі технічні та конструкторські підрозділи або цехи.

Але для такого територіального перерозподілу та переорієнтації крупних машинобудівних підприємств необхідними є оновлення, модернізація, технічне переозброєння матеріально-технічної бази виробництва та підвищення технологічного рівня. Для цього необхідним є достатньо великий обсяг інвестицій, від наявності якого напряму залежить конкурентоспроможність промислової продукції, що в свою чергу вимагає створення ефективного механізму залучення фінансових ресурсів.

Пошук джерел фінансування повинне починатися на першому етапі технічного переозброєння, технічного та технологічного оновлення. В умовах світової фінансової кризи одержання необхідних інвестиційних ресурсів машинобудівними підприємствами на фондовому ринку шляхом емісії акцій та облігацій або за рахунок банківського кредитування є малоймовірним. Ці важкодоступні джерела погіршують критичний фінансовий стан машинобудівних підприємств, тому для потенційних інвесторів необхідно зважати на інвестиційну привабливість підприємств. З точки зору потенційного інвестування, машинобудівним підприємствам України, крім оздоровлення власного фінансового стану необхідно впровадити міжнародні стандарти управління та звітності, що забезпечить прозорість підприємств і, як наслідок, збільшить їхню інвестиційну привабливість.

Для виходу машинобудівного підприємства на фондовий ринок спочатку слід визначити, розміщення якого виду цінних паперів буде більш вигідним для нього. Якщо розглядати вихід на ринок капіталів з позиції зменшення вартості інвестиційних ресурсів, доцільно провести продаж акцій. Це, в свою чергу, створює загрозу поглинання підприємства конкурентами, що об'єктивно залишається головним недоліком такого роду заходів. В такому випадку для збереження у власності контрольного пакету акцій краще здійснювати продаж облігацій.

Важливим фактором, який впливає на рішення щодо фінансування діяльності машинобудівного підприємства, є форма власності цього підприємства та можливість участі у статутному фонді ймовірного інвестора. Виходячи з цього, існуючі машинобудівні корпорації слід вважати осередками концентрації фінансових ресурсів. Для подальшого розвитку обсягів інвестування перспективним є створення умов для залучення не тільки юридичних, а й фізичних осіб з власним капіталом. Наступним перспективним джерелом фінансування виступає внутрішнє інвестування (самофінансування) в межах машинобудівного підприємства за рахунок прискореної амортизації. Слід розглянути цю можливість за умови спрямування вивільнених сум на освоєння виробництва нових видів

машин і обладнання або звільнення від оподаткування непрямими податками операцій з поставок продукції машинобудування, яка є важливою для подальшого розвитку економіки країни.

Отримані кошти від інвестицій машинобудівне підприємство може використати за такими напрямками:

- розширення обсягів виробництва;
- реконструкція, реінжиніринг виробництва;
- введення інновацій;
- розширення виробничо-технічної бази;
- оновлення, лізинг устаткування;
- вихід на світовий ринок;
- диверсифікація господарської діяльності.

У державному Проекті програми структурної перебудови економіки України для машинобудівної галузі запропоновано певний перелік заходів щодо покращення її функціонування [219; 220]. Цей перелік включає заборону використання інвестицій на розширення виробничих потужностей машинобудівних підприємств, для цього пропонується створювати замкнуті цикли виробництва.

Процес залучення інвестиційних ресурсів повинен починатись з розробки та формування загальної інвестиційної стратегії діяльності. Формування інвестиційної стратегії є складним процесом, що вимагає не тільки творчого системного підходу й аналізу ситуації для подальшого інвестування. Складність інвестиційної стратегії визначається не тільки завданням аналізу декількох альтернативних проектів, але й необхідністю вибору оптимального з них за умови обмеженості ресурсів. Крім того, необхідно враховувати й той факт, що відпрацьована й проаналізована стратегія інвестування, навіть оптимізована, не може стабільно зберігатися протягом тривалого періоду часу, а в будь-який момент може бути піддана змінам під впливом факторів як зовнішнього, так і внутрішнього оточення інвестиційного проекту. У зв'язку із цим можна припустити, що інвестиційна стратегія може мати найкращі умови зниження рівня ризику її

здійснення, якщо вона є основним елементом стратегічного плану соціально-економічного й технічного розвитку потенціалу підприємства. Крім того, необхідно враховувати взаємозв'язок інвестиційної стратегії з життєвим циклом інноваційних технологій, її коректування на окремих етапах життєвого циклу. Для реалізації проектів в області інноваційних технологій може бути використана наступна схема розробки інвестиційної стратегії (рис.4.20). У цих умовах особливо значимою є стратегія, спрямована не тільки на формування інвестиційних ресурсів підприємств, але й на аналіз його інвестиційної привабливості для інвесторів. Причому для кожного конкретного підприємства аналіз можливих інвестиційних ресурсів повинен враховувати не тільки специфіку функціональної виробничої діяльності, але й галузеві та регіональні особливості. Послідовність етапів стратегії інвестиційної діяльності, на наш погляд, може мати такий вигляд (рис.4.21).

У цих умовах з метою прийняття вірного рішення у країнах з розвинутою ринковою економікою проводиться комплексна експертиза, що має можливість не тільки вимагати будь-якої інформації, що стосується проекту, але й здійснювати контроль за виконанням етапів інвестиційного проекту. Обов'язковими параметрами контролю в цьому випадку є також строки завершення окремих етапів інвестиційного проекту, а також ступінь ризику.



Рисунок 4.20 - Схема розробки інвестиційної стратегії



Рисунок 4.21 - Етапи стратегії інвестиційної діяльності

У цьому випадку аналіз інвестиційної привабливості підприємства повинен, на наш погляд, містити наступні основні дані, що характеризують специфічні галузеві особливості функціональної діяльності підприємства: оцінка результатів господарської діяльності декількох альтернативних схожих підприємств; аналіз фінансового стану підприємства й обсягу продукції, що випускається; аналіз та оцінка ринку й перспектив його розвитку; оцінка виробничого потенціалу підприємства; оцінка трудового й інтелектуального потенціалів підприємства; вибір конкретного підприємства з декількох альтернативних як оптимального об'єкта для інвестування.

У процесі проведення такого аналізу важливе значення, на наш погляд, буде мати вірогідність одержаної інформації, яку необхідно аналізувати за наступними основними напрямками:

- розмір інвестиційних коштів й їхня структура за формами інвестування;
- розподіл інвестиційних коштів за окремими етапами життєвого циклу проекту;
- трудомісткість проведених робіт з аналізу інформації, а також тривалість даного етапу на передінвестиційній фазі життєвого циклу проекту, необхідна для прийняття рішення щодо необхідності інвестування.

Рішення зазначених вище проблем дозволить, на наш погляд, не тільки знизити рівень ризику інвестиційного процесу, проаналізувати можливість фінансових наслідків можливого рівня ризику, а й визначити основні напрямки мінімізації й компенсації незапланованих фінансових витрат ще на передінвестиційній стадії розробки інвестиційних проектів, що вирішують завдання підвищення ефективності виробництва.

4.3. Аналіз інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств

За даними Держкомстату, результати загальносистемної кризи сказалася і на підприємствах машинобудування: якщо у 2006 р. збільшився загальний обсяг виробництва майже в 2 рази, при цьому зріс і обсяг експорту в 2,7 рази, продуктивності праці – в 2,3 рази, обсяг реалізації продукції за 2002–2006 р.р. збільшився майже втричі. При цьому збільшення обсягу реалізації продукції на показники ефективності машинобудування практично не вплинуло, тобто рівень рентабельності машинобудівних підприємств становив 1,5–3,4 %. Інноваційна активність у галузі була недостатньою. У 2006 р. порівняно з 2004 р. кількість інноваційноактивних підприємств зменшилась на 19 %. Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності у 2010 р. склав 2 137 083,1 тис. грн., при цьому 87 % фінансування здійснювалося за рахунок власних коштів підприємств, в той же час з державного бюджету виділено лише 1,4 %.

Результати розвитку машинобудування за останні дев'ять років наведено в табл. 4.22. Оцінка діяльності підприємств машинобудівної галузі в 2011 р. показує, що обсяг господарської діяльності промисловості України збільшився на 17,2 % порівняно з 2010 роком.

Таблиця 4.22 –Тенденції розвитку машинобудування

| Група машинобудівних підприємств | 2002 – I півріччя 2008 рр. | II півріччя 2008 рр. – 2012 рр. |
|----------------------------------|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| Важке машинобудування | Значні темпи зростання виробництва | Різке скорочення виробництва |
| Електротехнічна промисловість | Повільне зростання, незначне зменшення виробництва деяких видів продукції | Зменшення виробництва деяких видів продукції |
| Транспортне машинобудування | Значні темпи зростання виробництва | Зменшення виробництва |

Закінчення табл. 4.22

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|--------------------------|
| Сільськогосподарське машинобудування | Нестабільне коливання темпів виробництва продукції | Зменшення виробництва |
| Машинобудування для легкої та харчової промисловості, виробництво побутових машин та обладнання, приладів | Зростання галузі з виготовлення побутової техніки, повільне зростання машинобудування для легкої та харчової промисловості | Зменшення виробництва |
| Верстатобудування та приладобудування | Спад виробництва | Значний спад виробництва |
| Хімічне та нафтохімічне машинобудування | Зростання середніми темпами | Спад виробництва |

Складено автором

Причиною зростання прийнято вважати початок виходу зі світової фінансової кризи. Як наслідок, зростання обсягів господарських операцій підприємств проявляється у зменшенні боргів, зростанні обсягу фінансових інструментів, зменшенні простроченої кредиторської заборгованості. Зокрема, в 2011 р. обсяг виробництва машин та устаткування загального призначення зріс на 12,2 % в порівнянні з 2010 роком. Таке зростання виробничої діяльності призвело до падіння виробництва машин та устаткування для металургії на 10,7 %, виробництво електродвигунів, генераторів і трансформаторів – на 23 %.

Але при цих позитивних тенденціях світова фінансова криза 2008–2009 рр. оголила більшість хронічних проблем машинобудівних підприємств України, які спровокували збільшення кількості фінансово неспроможних підприємств в галузі. Накладання світової фінансової кризи на системну структурну кризу економіки України погіршило ситуацію через її надмірну матеріало- та енергомісткість виробництва і високу залежність від експортних ринків.

Проблеми, що спостерігалися в межах командно-адміністративної економіки, залишаються актуальними і нині:

- застарілість основних засобів (у деяких підгалузях до 80–90 %);
- низький рівень платоспроможності;
- обмежений внутрішній попит;
- низький рівень інноваційної активності;
- залежність від постачань вузлів, деталей та комплектуючих від інших підприємств в межах кооперації та з інших країн;
- неефективна антимонопольна політика держави, що призводить до підвищення вартості комплектуючих матеріалів та полуфабрикатів, енергоресурсів.

У більшості розвинених країн машинобудування займає більш вагоме місце у структурі промисловості і формуванні експорту. Для впровадження такого бенчмаркінгу для машинобудування України необхідно:

- оптимізувати галузеву структуру;
- розширити асортимент продукції за рахунок розвитку підприємств, що виробляють високотехнологічні товари народного споживання;
- модернізувати та технічно переозброїти виробництво за рахунок використання сучасних технологій;
- налагодити виробництво високоефективних машин, приладів і апаратів, електронно-обчислювальної техніки, виробництва систем зв'язку, засобів управління, автоматизації з використанням нанотехнологій.

Для досягнення таких завдань спеціалізацію, кооперацію, комбінацію та концентрацію виробництва на машинобудівних підприємствах необхідно орієнтувати на інтеграцію з підприємствами розвинених країн.

Таким чином, головними проявами, причинами та передумовами фінансового стану машинобудування в сучасних умовах виступають:

- нерозвиненість інфраструктури внутрішнього ринку за умов відсутності ефективного моніторингу, дистриб'юторської системи та фінансового лізингу;
- недосконалість механізму кредитування, особливо середньо- та довгострокового;

– відсутність реальних джерел інвестування, що не дає можливості впроваджувати реконструкцію та технічне переоснащення підприємств, освоєння виробництва нової конкурентоспроможної техніки;

– відсутність відпрацьованих та ефективних механізмів та інструментів стимулювання науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, без яких неможливе освоєння інновацій;

– залежність вітчизняних підприємств від постачань в межах кооперації з підприємствами країн СНД, які також працюють в умовах кризи;

– значний відтік кваліфікованих інженерних кадрів, який за даними фахівців у 2006–2010 рр. досяг 358 тис. осіб;

Проведене дослідження великої кількості факторів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємства, показало, що їх перелік у різних авторів практично однаковий [29; 38; 50; 59; 89; 100; 130; 150; 208; 275; 230].

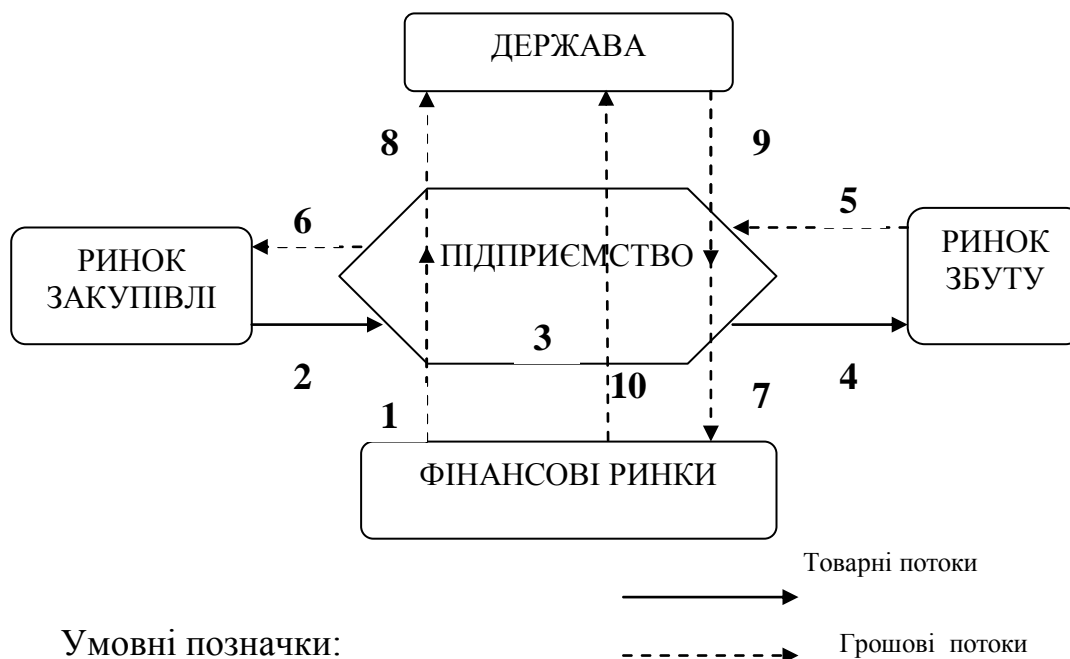
Так, наприклад, авторами А.Т. Зуб та В.М. Родіонова [102; 230] фактори природних впливів на діяльність підприємства не враховуються взагалі, хоча вони достатньо істотні, бо будь-яке підприємство знаходиться в конкретних умовах окремої природної зони і відповідних їй кліматичних умов.

Інші науковці [175; 188] також відносять до факторів зовнішнього впливу міжнародні системи, тобто опосередкований вплив міжнародного середовища. Такий підхід в умовах глобалізації економічних відносин відповідає сучасному стану справ на підприємстві.

Таким чином, до зовнішнього оточення підприємства авторами віднесені наступні системи: політично-правова, соціально-культурна, науково-технологічна, економічна, природна, демографічна та міжнародна [135; 144].

Впливам складових зовнішнього оточення притаманні якості взаємозалежності та взаємовпливів, які змінюються в динаміці, а тому необхідно постійно відслідковувати ці зміни.

Діяльність підприємства з моменту його заснування можна описати беручи до уваги тільки фактори навколишнього середовища, наступним чином (рис.4.22).



Умовні позначки:

- 1 – Залучення капіталу
- 2 – Виробничі фактори
- 3 – Готові вироби
- 4 – Збут продукції
- 5 – Грошові надходження
- 6 – Погашення заборгованості на ринку закупівель, оплати праці і т. ін.
- 7 – Виплата інвесторам відсотків на позиковий капітал і надлишки
- 8 – Сплата податків і зборів державі
- 9 – Державні дотації
- 10 – Міжнародні позики

Удосконалено на підставі [22; 107; 119; 271]

Рисунок 4.22 – Вплив економічного середовища на діяльність підприємства

В табл. 4.23 наведено вплив систем (факторів) зовнішнього середовища на деякі види діяльності підприємства згідно досліджень, проведених В.Н. Бурковим та Д.А. Новіковим [41]. За їх визначенням на інвестиційну діяльність підприємства найбільшим чином впливають сфери впливу зовнішнього середовища, такі як економіка, законодавство, система оподаткування, екологія та інфраструктура, а слабкого впливу мають політика та культура [41].

Таблиця 4.23 – Вплив різних сфер зовнішнього середовища

| Діяльність підприємства | Зовнішнє середовище | | | | | | | |
|-------------------------|---------------------|-----------|-------------|---------------|-----------------|----------|----------|----------------|
| | політика | економіка | суспільство | законодавство | наука і техніка | культура | екологія | інфраструктура |
| Економічна | сильний | сильний | середній | сильний | слабкий | середній | слабкий | слабкий |
| Інноваційна | слабкий | середній | слабкий | середній | сильний | сильний | слабкий | слабкий |
| Інвестиційна | слабкий | сильний | середній | сильний | середній | слабкий | сильний | сильний |

Примітка: 1–слабкий вплив; 2 –середній; 3 – сильний [41]

Особливу увагу, на нашу думку, слід звернути на ступінь вірогідності, наближеності й відповідного рівню впливу зовнішнього оточення на підприємство. В науковій літературі існує два підходи до цього питання. Так У. Рор, С. Долгов, А.Т. Зуб, Н.Ю. Круглова, М.В. Володькіна [53; 102; 137; 231] визначають, що вплив факторів зовнішнього середовища підприємства відбувається на однаковій відстані від нього.

З цього виходить, що вплив систем на діяльність підприємства може бути прийнятний як рівновизначений. Однак, на нашу думку, такий підхід не дає змоги видокремити вплив галузевих та регіональних особливостей у діяльності підприємства. Тому слід, на думку автора, підтримати точку зору науковців В.М. Родіонової, Л.Г. Зайцева та В.Д. Маркової [98; 130; 230;], які відокремлюють два види зовнішнього оточення підприємства це: макросередовище непрямого впливу та мікросередовище безпосереднього впливу. При цьому мікросередовище безпосереднього впливу також складається з двох систем: внутрішнє середовище підприємства та фактори його діяльності у межах галузі. Слід особливо зазначити, що автори по різному розглядають складові галузевих факторів і відносять до них різноманітні елементи економічної діяльності підприємства. На основі цих висновків, дійсним дослідженням пропонується всі вищеперілені фактори об'єднати в групу галузевих факторів та обов'язково врахувати вплив на неї регіональної складової.

Друга складова мікросередовища – внутрішнє середовище підприємства, що є сукупністю внутрішніх елементів (систем) підприємства, які впливають на

його життєдіяльність та можливості [22; 64; 105; 168; 274]. Проаналізувавши роботи таких фахівців, як В.М. Родіонова, Л.Г. Зайцев, А.Т. Зуб, М.В. Володькіна, У. Рор та С. Долгов [53; 98; 102; 137; 231], було включено до складу внутрішніх елементів підприємства такі системи: виробництво, менеджмент, маркетинг, фінанси, персонал, логістика та інформація.

Інвестиції дуже важлива складова в діяльності підприємства. Вони необхідні перш за все для розширення (відтворення, дивесифікації, модернізації) та розвитку виробництва; відновлення морального й фізичного зносу основних фондів; зростання виробничих потужностей; підвищення якості технологічного озброєння виробництва за рахунок впровадження інноваційних проектів; підвищення якості і, як наслідок, забезпечення конкурентоспроможності продукції; здійснення заходів природоохоронної направленості. Інвестиції необхідні у першу чергу для структурних змін і підвищення ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства, забезпечення ефективної діяльності підприємства в перспективі. На основі цього до рівноцінних елементів системи внутрішнього середовища підприємства слід додати ще дві складові – інвестиції і інновації. При цьому вплив вільних економічних зон на теперешній час тимчасово втратив свою актуальність через їх відміну. На основі вищерозглянутого, пропонується наступна схема відносин підприємства зі своїм економічним середовищем (рис. 4.23). Машинобудування і металообробка належать до циклічної галузі, що свідчить про середню інвестиційну привабливість підприємств цієї галузевої приналежності. Усі вищеперелічені фактори потребують обов'язкового їх врахування при визначенні рівня інвестиційної привабливості підприємств машинобудівної галузі. Однак механізми саморегуляції ринкової економіки не можуть автоматично забезпечити ріст і підвищення темпів інвестиційної активності. У зв'язку із цим виникає необхідність державного регулювання фінансової підтримки інноваційних процесів.



Розроблено на підставі [131]

Рисунок 4.23 – Схема взаємовідносин підприємства зі своїм оточенням

Для з'ясування цього питання було проаналізовано результати фінансово-господарської діяльності 90 машинобудівних підприємств України різної підгалузевої приналежності за період 2009 року. Вихідні дані були отримані з фінансово-господарської звітності підприємств: форми 1(баланс) та форми 2 (звіт результатів фінансово-господарської діяльності підприємства). На підставі цих даних були розраховані часткові показники за формулами, що наведені в таблиці 4.24, та розраховані 22 показника, які найбільш точно характеризують можливості інвестиційної діяльності підприємства. Результати розрахунків показників наведено в таблиці додатку А.

Таблиця 4.24 – Показники оцінки інвестиційної привабливості підприємства

| Показник | Межі нормативних значень | Формула розрахунку |
|---|--------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 |
| 1. Показники оцінки майнового стану | | |
| 1. Частка активної частини основних засобів | — | $\frac{A_{03}}{\text{ф.1, ряд.030}}$ |
| 2. Коефіцієнт зносу основних фондів | — | $\frac{\text{ф.1, ряд.032}}{\text{ф.1, ряд.031}}$ |
| 3. Коефіцієнт оновлення | — | $\frac{\text{ф.5, ряд.260 гр.5}}{\text{ф.1, ряд.031 гр.4}}$ |
| 4. Коефіцієнт вибуття | — | $\frac{\text{ф.5, ряд.260 гр.8}}{\text{ф.1, ряд.031 гр.3}}$ |
| 2. Показники оцінки ліквідності активів | | |
| 1. Коефіцієнт покриття | 1 – 1,5 | $\frac{\text{ф.1, ряд.260}}{\text{ф.1, ряд.620}}$ |
| 2. Коефіцієнт швидкої ліквідності | 0,8–1,0 | $\frac{\text{ф.1, (ряд.260 – (ряд.100 ÷ ряд.140))}}{\text{ф.1, ряд.620}}$ |
| 3. Коефіцієнт абсолютної ліквідності | 0,2 – 0,35 | $\frac{\text{ф.1, (ряд.220+ряд.230 + ряд.240)}}{\text{ф.1, ряд.620}}$ |
| 4. Коефіцієнт співвідношення кредиторської та дебіторської заборгованості | — | $\frac{\text{ф.1, (ряд.530 ÷ ряд.600)}}{\text{ф.1, (ряд.160÷ряд.210)}}$ |
| 3. Показники оцінки фінансової стійкості (платоспроможності) | | |
| 1. Маневреність робочого капіталу | — | $\frac{\text{ф.1, ряд.100+ряд.140}}{\text{ф.1, ряд.560-ряд.620}}$ |

Закінчення табл. 4.24

| 1 | 2 | 3 |
|---|-------------|--|
| 2. Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії) | $\geq 0,5$ | $\frac{\text{ф.1, ряд.380}}{\text{ф.1, ряд.640}}$ |
| 3. Коефіцієнт фінансової стійкості | 0,85 – 0,90 | $\frac{\text{ф.1, ряд.380} + \text{ряд.480}}{\text{ф.1, ряд.640}}$ |
| 5 Коефіцієнт інвестування | 0,25–1,0 | $\frac{\text{ф.1, (ряд.480} + \text{ряд.620)}}{\text{ф.1, ряд.380}}$ |
| 6. Показник фінансового лівереджу | — | $\frac{\text{ф.1, ряд.480}}{\text{ф.1, ряд.380}}$ |
| 4. Показники оцінки прибутковості діяльності | | |
| 1. Коефіцієнт прибутковості інвестицій | — | $\frac{\text{ф.2, ряд.170 або ряд.175}}{\text{ф.1, ряд.480}}$ |
| 2. Коефіцієнт прибутковості власного капіталу | — | $\frac{\text{ф.2, ряд.220 або ряд.225}}{\text{ф.1, (ряд.380 гр.3} + \text{ряд.380 гр.4})/2}$ |
| 3. Коефіцієнт прибутковості активів | — | $\frac{\text{ф.2, ряд.035}}{\text{ф.1, (ряд.280 гр.3} + \text{ряд.280 гр.4})/2}$ |
| 5. Показники оцінки ділової активності | | |
| 1. Продуктивність праці | | $\frac{\text{ф.2, ряд.010} - \text{ряд.015} - \text{ряд.020}}{\text{ф.3, ряд.360}}$ |
| 2. Фондовіддача | — | $\frac{\text{ф.2, ряд.035}}{\text{ф.1, (ряд.031 гр.3} + \text{ряд.031 гр.4})/2}$ |
| 3. Оборотність виробничих запасів | — | $\frac{\text{ф.2, ряд.040}}{\text{ф.1, ((ряд.100} + \text{ряд.140) гр.3)/2}} + \frac{\text{ф.2, ряд.040}}{((\text{ряд.100} + \text{ряд.140}) \text{ гр.4})/2}$ |
| 4. Оборотність власного капіталу | — | $\frac{\text{ф.2, ряд.035}}{\text{ф.1, (ряд.380 гр.3} + \text{ряд.380 гр.4})/2}$ |
| 5. Оборотність активів | — | $\frac{\text{ф.2, ряд.035}}{\text{ф.1, ряд.280}}$ |

Зведено на підставі [131; 178–180]

Аналіз особливостей інвестиційних процесів досліджуваних машинобудівних підприємств можна здійснити за допомогою пакету прикладних програм STATISTICA 6: кластерного та факторного аналізу. Для визначення кількісного та якісного складу кластерів (груп) підприємств, які відрізняються між собою за ступенем інвестиційної привабливості, необхідно попередньо визначити ті показники, що мають найбільший вплив на результати інвестиційної діяльності. Для визначення змісту цих показників був проведений факторний аналіз, результати якого наведені на рис. 4.24.

За даними скріншоту програми STATISTICA 6 (факторний аналіз) найбільший вплив на результати інвестиційної діяльності мають вплив шість показників: коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт швидкої ліквідності; коефіцієнт покриття; коефіцієнт фінансової автономії; частка залучених коштів в валюті балансу; коефіцієнт інвестування.

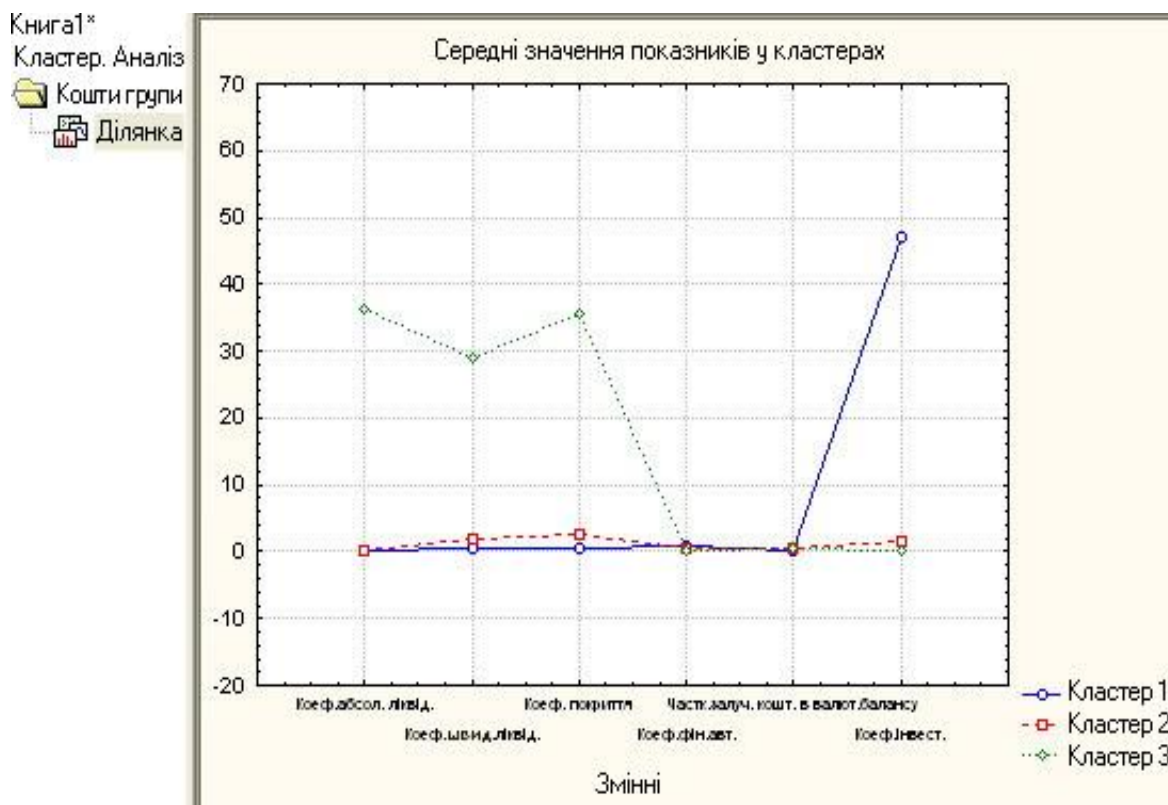
Книга 4*
Факт. Аналіз
Фактор. Ан.
Factor Loadings

| Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet1) Extraction: Principal components (Marked loadings are > ,700000) | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|
| Variable | Фактор 1 | Фактор 2 | Фактор 3 |
| Коеф. абсол. ліквід. | 0,101422 | -0,308753 | -0,892713 |
| Коеф. швидк. ліквід. | -0,733976 | -0,656847 | 0,066344 |
| Коеф. покриття | -0,757490 | -0,629111 | 0,074745 |
| Коеф. фін. авт. | 0,841900 | -0,445073 | -0,006836 |
| Частк. залуч. кошт. в валют. балансу | -0,828155 | 0,428672 | 0,012295 |
| Коеф. інвест. | 0,465283 | -0,424748 | 0,455188 |
| Expl. Var | 2,733923 | 1,484817 | 1,014318 |
| Prp. Totl | 0,455654 | 0,247470 | 0,169053 |

Розраховано на підставі даних фінансової звітності підприємств

Рисунок 4.24 – Визначення показників, що мають найбільший вплив на результати інвестиційної діяльності, Скріншот програми STATISTICA 6

Наступним кроком аналізу є процедура кластеризації. Результати проведення кластеризації дозволяють визначити середні значення, економіко-статистичні характеристики, розмір та состав отриманих кластерів, що відображається як на графіку, так і в скріншотах. На рисунку та в скріншоті зазначається інформація про належність досліджуваних підприємств до того або іншого кластера, а також інформація про економічні показники об'єктів у кластерах (рис.4.25).



Розраховано на підставі даних фінансової звітності підприємств

Рисунок 4.25 – Графік середніх для кожного кластера досліджуваних машинобудівних підприємств, Скріншот програми STATISTICA 6

На графіку наведені криві, побудованих кластерів, вказуються їхні середні значення шости визначених показників. На рис.4.25 вказані середні значення трьох кластерів за шістьма частковими показниками. На основі аналізу кластерів, було визначено їх склад і розмір, а також з'ясовано який із отриманих кластерів має найвищий рівень середніх значень за всіма показниками, які відображають характеристику підприємств. Результати кластеризації показали, що підприємства, які входять до кластеру №1, мають низькі значення за всіма показниками (крім коефіцієнту інвестування), підприємства, що входять до кластеру №2 мають середні значення за аналізованими частковими показниками; до кластеру №3 – високі (крім показника коефіцієнту інвестування). Таким чином, за результатами кластеризації було отримано три кластери. Перелік досліджуваних підприємств та їх характеристики наведено в табл.4.25.

Таблиця 4.25 – Об’єкти (підприємства), які входять до складу кластерів

| № п/п | Найменування підприємства | № клас-теру | Середні значення показників об’єктів кластеру |
|-------|--|-------------|--|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| 15 | ВАТ «Галещинський машинобудівний завод сільськогосподарських машин та обладнання» | 1 | коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,002–0,005); коефіцієнт швидкої ліквідності (0,3–0,6); коефіцієнт покриття (0,2–0,8); коефіцієнт фінансової автономії (0,8–0,9); частка залучених коштів в валюті балансу (30–69); коефіцієнт інвестування (0,4–0,5) |
| 37 | ВАТ «Білопільський машинобудівний завод» | | |
| 69 | ЗАТ «Харківський вагонобудівний завод» | | |
| 80 | ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» | | |
| 1–12 | ВАТ»Дрогобицький машинобудівний завод», ВАТ «Краснолуцький машинобудівний завод», ВАТ «Артемівський машинобудівний завод «Побєда труда», ВАТ «Дружківський машинобудівний завод», ВАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія» | 2 | коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,001–0,4); коефіцієнт швидкої ліквідності (0,3–0,6); коефіцієнт покриття (0,5–21); коефіцієнт фінансової автономії (0,7–10); частка залучених коштів в валюті балансу (0,2–19); коефіцієнт інвестування (0,4–0,8) |
| 1–12 | ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря», ВАТ «Новогорлівський машинобудівний завод», ВАТ «Горлівський машинобудівний завод «Універсал», ВАТ «Свердловський машинобудівний завод», ВАТ «Коростенський машинобудівний завод», ЗАТ «Чернівецький машинобудівний завод», ВАТ»Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес» | 2 | коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,001–0,4); коефіцієнт швидкої ліквідності (0,3–0,6); коефіцієнт покриття (0,5–21); коефіцієнт фінансової автономії (0,7–10); частка залучених коштів в валюті балансу (0,2–19); коефіцієнт інвестування (0,4–0,8) |
| 14 | ВАТ «Джанкойський машинобудівний завод» | | |
| 70 | ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Грансв’язок» | | |
| 81–85 | ВАТ «Харківський електроапаратний завод», ВАТ «Харківський підшипниковий завод», ЗАТ «Харківський інструментальний завод», ВАТ «Харківський котельно-механічний завод», ЗАТ «Харківенергоремонт» | | |
| 87 | ТОВ «Метал Холдінг Харків» | | |
| 88–90 | ЗАТ «Харківський завод будгідравлика», ВАТ «Турбоатом», Державне підприємство «Завод імені Малишева» | | |

Продовження табл. 4.25

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|---------------|---|---|---|
| 16 – 36 | ВАТ «Екологія, комунальне обладнання» (Турбівський машинобудівний завод), ЗАТ Сімферопольський машинобудівний завод «Прогрес», Харківське державне авіаційне виробниче підприємство (Харківський авіаційний завод), Зміївський машинобудівний завод, ВАТ «Монастирищенський ордену трудового Червоного прапора машинобудівний завод», ВАТ «Куп'янський машинобудівний завод», ВАТ «Джуринський машинобудівний завод», ВАТ «Самбірський дослідно-експериментальний машинобудівний завод», ВАТ Машинобудівний завод «Комсомолец», ВАТ «Лебединський машинобудівний дослідно-експериментальний завод «Темп», ВАТ «Машинобудівний завод «Колімаш», ВАТ «Красноармійський машинобудівний завод», ВАТ «Ворожбянський машинобудівний завод», ВАТ «Гростянецький машинобудівний завод», ВАТ «Верхньодніпровський машинобудівний завод», ВАТ Київський експериментальний машинобудівний завод «Стенд», ЗАТ «Новокраматорський машинобудівний завод», ВАТ «Старокраматорський машинобудівний завод», Луганський машинобудівний завод імені О.Я.Пархоменка, ВАТ «Херсонський електромашинобудівний завод», ВАТ «Машинобудівний завод «Буран» | 2 | коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,001–0,4); коефіцієнт швидкої ліквідності (0,3–0,6); коефіцієнт покриття (0,5–21); коефіцієнт фінансової автономії (0,7–10); частка залучених коштів в валюті балансу (0,2–19); коефіцієнт інвестування (0,4–0,8) |
| 38– 54 | ВАТ «Полтавський машинобудівний завод», ВАТ «Кам'янський машинобудівний завод», ВАТ «Барський машинобудівний завод», ВАТ «Красилівський машинобудівний завод», ВАТ «Карлівський машинобудівний завод», ВАТ «Машинобудівний завод «Елем», ВАТ «Машинобудівний завод «Аметист», ВАТ «Машинобудівний завод «Тиса», ВАТ «Довжанський машинобудівний завод», ВАТ «Дніпровський машинобудівний завод», ВАТ «Смілянський машинобудівний завод», Державна холдингова компанія «Дніпровський машинобудівний завод», ВАТ «Чорноморський машинобудівний завод», ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод», ВАТ «Світловодський машинобудівний завод», ЗАТ «Артемівський машинобудівний завод «Вістек», ЗАТ «Донецько-Курахівський машинобудівний завод» | 2 | коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,001–0,4); коефіцієнт швидкої ліквідності (0,3–0,6); коефіцієнт покриття (0,5–21); коефіцієнт фінансової автономії (0,7–10); частка залучених коштів в валюті балансу (0,2–19); коефіцієнт інвестування (0,4–0,8) |

Закінчення табл. 4.25

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|-------|---|---|---|
| 56–68 | ЗАТ «Барвінківський машинобудівний завод», ЗАТ «Калуський машинобудівний завод», ЗАТ Вільнянський машинобудівний завод», ЗАТ «Азовський машинобудівний завод», ЗАТ «Бердянський машинобудівний завод», ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш», ВАТ «Харківський верстатобудівний завод», ЗАТ «Харківський велосипедний завод ім. Г.І.Петровського», ЗАТ «Харківспецмонтаж», АТЗТ «Харківський ордена «Знак Пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень», ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин», ВАТ «Харківський експериментальний механічний завод», ВАТ «Харківський завод «Точмедприлад» | 2 | коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,001–0,4); коефіцієнт швидкої ліквідності (0,3–0,6); коефіцієнт покриття (0,5–21); коефіцієнт фінансової автономії (0,7–10); частка залучених коштів в валюті балансу (0,2–19); коефіцієнт інвестування (0,4–0,8) |
| 71–79 | ВАТ «Харківський ремонтно-механічний завод», ВАТ «Харківський завод металевих конструкцій», АТЗТ «Харківський завод електромонтажних виробів №1», ВАТ «Харківський завод електромонтажних виробів», ЗАТ «Харківметал-2», АТЗТ «Харківмаш», ВАТ «Харківський експериментальний завод», ЗАТ «Харківський експериментальний ремонтно-механічний завод», ЗАТ «Харківське обласне монтажно-пусконаладжувальне управління» | 2 | коефіцієнт абсолютної ліквідності (0,001–0,4); коефіцієнт швидкої ліквідності (0,3–0,6); коефіцієнт покриття (0,5–21); коефіцієнт фінансової автономії (0,7–10); частка залучених коштів в валюті балансу (0,2–19); коефіцієнт інвестування (0,4–0,8) |
| 13 | ВАТ «Генічеський машинобудівний завод» | 3 | коефіцієнт абсолютної ліквідності (7–8); коефіцієнт швидкої ліквідності (30–50); коефіцієнт покриття (40–50); коефіцієнт фінансової автономії (0,2–0,9); частка залучених коштів в валюті балансу (0,2–0,9); коефіцієнт інвестування (0,5–0,7) |
| 55 | ВАТ «Придніпровський машинобудівний завод» | | |
| 86 | ЗАТ «Харківський завод електроапаратури» | | |

Розраховано на підставі даних фінансової звітності підприємств

Дані табл.4.25 доводять, що до першого кластеру потрапили підприємства, які мають невисокі результати інвестиційної діяльності; до другого – середні; до третього – високі. Це дійсно відповідає вимогам до визначення оптимальної величини часткових показників. Лістинг рис.4.26 доводить, що до першого кластеру входять об'єкти з низькими показниками фінансування: це підприємства №№ 15, 37, 69, 80.

| | | | | | |
|---------------|-------------|--|----------|----------|----------|
| Классификация | | Members of Cluster Number 1 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 4 cases | | | |
| Классификация | Кошты групи | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № |
| Plot of M | Members | 15 | 37 | 69 | 80 |
| Members | Members | Интервал | 6,942950 | 2,919521 | 9,122171 |
| Members | Members | | | 5,090628 | |

Розраховано на підставі даних фінансової звітності підприємств

Рисунок 4.26 – Склад (нумерація підприємств) першого кластеру, Фрагмент скріншоту програми STATISTICA 6

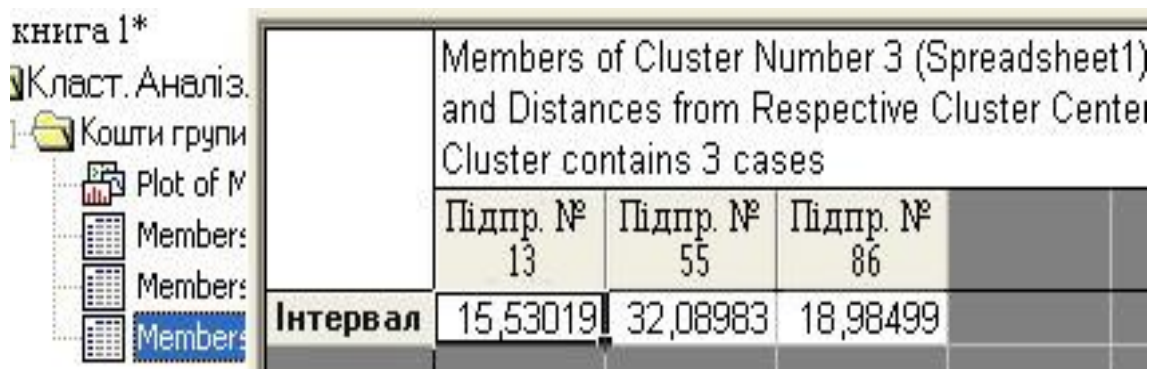
Лістинг рис.4.27 доводить, що до другого кластеру входять об'єкти з середніми економічними показниками: це підприємства №№ 1–12, 14, 16–36, 38–54, 56–68, 70, 71–79, 81–85, 87, 88–90.

| | | | | | | | | | | | | | |
|---------------|-------------|---|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|
| книга1* | | Members of Cluster Number 2 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 83 cases | | | | | | | | | | | |
| Классификация | Кошты групи | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № |
| Plot of M | Member: | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 |
| Members | Members | Интервал | 1,551014 | 0,798147 | 1,110211 | 1,338309 | 3,838436 | 2,107678 | 3,980261 | 3,514269 | 1,128474 | 0,902237 | 1,085150 |
| Members | Members | | | | | | | | | | | 0,904009 | 1,2237 |

Розраховано на підставі даних фінансової звітності підприємств

Рисунок 4.27 – Склад (нумерація підприємств) другого кластеру, Фрагмент скріншоту програми STATISTICA 6

Лістинг на рис.4.28 доводить, що до третього кластеру входять об'єкти з високими економічними показниками: це підприємства №№ 13, 55, 86.



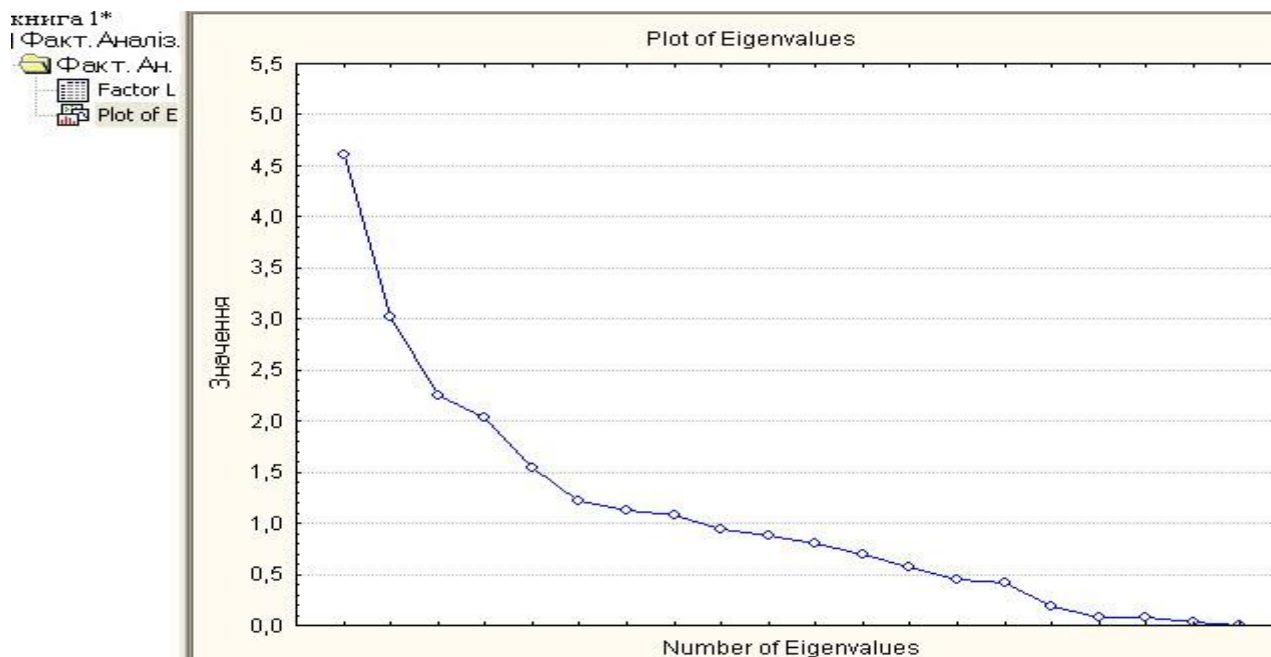
| Members of Cluster Number 3 (Spreadsheet1) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 3 cases | | | | |
|--|----------|----------|----------|--|
| | Підпр. № | Підпр. № | Підпр. № | |
| | 13 | 55 | 86 | |
| Інтервал | 15,53019 | 32,08983 | 18,98499 | |

Розраховано на підставі даних фінансової звітності підприємств

Рисунок 4.28 – Склад (нумерація підприємств) третього кластеру, Фрагмент скріншоту програми STATISTICA 6

Виходячи з попередньо проведеного кластерного аналізу, який довів, що всі досліджувані підприємства можна поділити на три групи (кластери) можна здійснити обґрунтування основних показників і залежностей інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств.

Для цього слід провести факторний аналіз за допомогою пакету прикладних програм STATISTICA 6. Оптимальну кількість факторів, які мають вплив на інвестиційну діяльність, слід визначати за допомогою методу «каменистого осипу». Відповідно до цього методу необхідно знайти таке місце на графіку, де убування значень факторів різко сповільнюється. Передбачається, що праворуч від цієї точки знаходиться лише «факторіальний осип», тобто ті показники, які на досліджуваний процес не мають визначального впливу. Відповідно до цього методу «факторіальний осип» знаходиться праворуч точки №4 (по осі ОХ), тому слід залишити чотири фактори. В цій точці відбувається найбільший розрив між крутою частиною кривої (від точки №1 до точки №4) і пологою частиною кривої (від точки №4 до точки №22). На інтервалі факторам, які розташовані по осі ОУ, притаманні великі власні значення (рис.4.29).



Розраховано на підставі даних фінансової звітності підприємств

Рисунок 4.29 – Використання графіку каменистого осипу для визначення оптимальної кількості факторів впливу на інвестиційну діяльність підприємства, Скріншот програми STATISTICA 6

Після визначення загальної кількості факторів моделі необхідно провести їх кількісне вимірювання та визначити ступінь впливу на інвестиційний процес. Факторний аналіз дозволяє визначити вплив факторів на інвестиційну діяльність підприємства (рис.4.30).

Як видно з лістингу (рис.4.30), на інвестиційну діяльність підприємства мають вплив практично всі з 22-х показників. Програма STATISTICA 6 підсвічує червоним показники, що увійшли до кожного з чотирьох факторів.

До першого фактору, який має відсоткове навантаження 20,95% від загального впливу на інвестиційну діяльність, увійшли 8 показників: коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт покриття; коефіцієнт фінансової автономії; частка залучення коштів у валюті балансу; коефіцієнт інвестування; коефіцієнт фінансової стійкості; показник фінансового левереджу. Цей фактор характеризує здатність підприємства до самофінансування та його інвестиційну привабливість.

Книга 20*

Факторн. Аналіз

Факт. Аналіз

Factor L

Plot of E

Factor L

| Factor Loadings (Unrotated) (Spreadsheet1) Extraction: Principal components (Marked loadings are > ,700000) | | | | |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Variable | Фактор 1 | Фактор 2 | Фактор 3 | Фактор 4 |
| Коеф.абсол. ліквід. | -0,762061 | -0,002474 | -0,367821 | -0,210923 |
| Коеф.швидкої ліквід. | 0,394097 | -0,428303 | 0,214590 | -0,657564 |
| Коеф. покриття | 0,425914 | -0,410239 | 0,247756 | -0,595101 |
| Коеф. фін. авт. | -0,875722 | 0,174462 | -0,223272 | -0,107628 |
| Частк. залуч. кошт. в валют. балансу | 0,843749 | -0,242619 | 0,192347 | 0,163742 |
| Коеф. інвест. | -0,750411 | -0,479622 | 0,339239 | 0,066237 |
| Частка активної частини ОЗ | 0,004320 | 0,727303 | 0,451827 | 0,253416 |
| Коефіцієнт зносу ОЗ | 0,113594 | -0,365783 | 0,557255 | 0,250429 |
| Коефіцієнт оновлення | -0,117123 | 0,565885 | -0,655723 | -0,246450 |
| Коефіцієнт вибуття | -0,036392 | -0,169620 | 0,622069 | -0,192388 |
| Коеф. співвідношення КЗ до З | -0,298408 | -0,275138 | 0,651000 | 0,164774 |
| Мале врем'я робочого капіталу | 0,118685 | 0,052018 | 0,704158 | 0,672780 |
| Коеф. фінансов. риз. | -0,875722 | 0,174462 | -0,223272 | -0,107628 |
| Показ. фін. ліквідності | -0,750411 | -0,479622 | 0,339239 | 0,066237 |
| Коеф. прибутк. інвест. | 0,370733 | 0,554707 | 0,105635 | -0,055190 |
| Коеф. прибутк. влас. капітал. | 0,352723 | 0,697080 | 0,170594 | 0,157898 |
| Коеф. прибутк. акт. | -0,155388 | 0,641789 | 0,637167 | -0,191399 |
| Продукт. прац. | 0,015652 | 0,062075 | -0,109258 | -0,058882 |
| Фондовіддача | 0,103745 | -0,158906 | 0,108477 | -0,728119 |
| Оборот. запас. | -0,238976 | 0,325780 | -0,023704 | -0,469076 |
| Оборот. влас. капітал. | -0,620269 | -0,271444 | 0,405319 | -0,602162 |
| Оборот. актив. | -0,155388 | 0,641789 | 0,637167 | -0,591399 |
| Expl. Var | 4,608542 | 3,020016 | 2,252057 | 2,026659 |
| Prp. Totl | 0,209479 | 0,137273 | 0,102366 | 0,092121 |

Розраховано на підставі даних фінансової звітності підприємств

Рисунок 4.30 – Результати проведення факторного аналізу машинобудівних підприємств (фрагмент) , Скріншот програми STATISTICA 6

Вищенаведені показники характеризують фінансову самостійність підприємства та його здатність швидко повертати заборгованість.

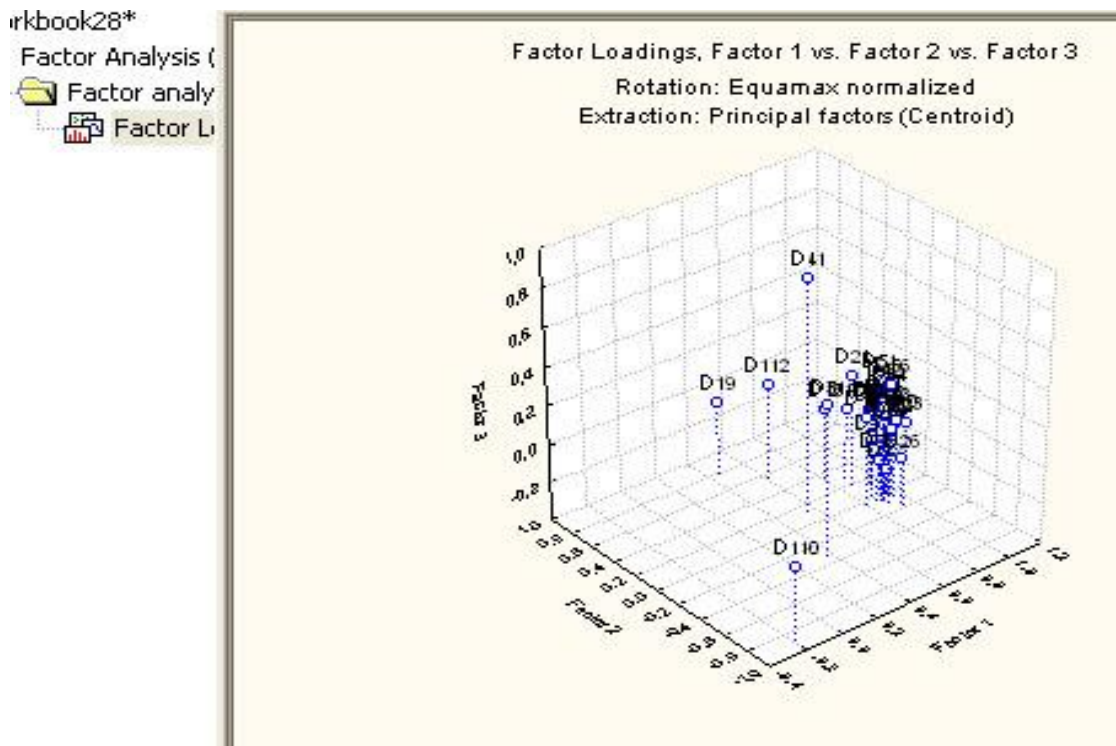
До другого фактору увійшли 4 показника: частка активної частини ОЗ; коефіцієнт прибутковості інвестицій; коефіцієнт прибутковості власного капіталу; коефіцієнт прибутковості активів. Цей фактор має навантаження – 13,72%. Він характеризує рентабельність та ефективність фінансово-інвестиційної діяльності підприємства.

До третього фактору увійшло 5 показників: коефіцієнт зносу ОЗ; коефіцієнт оновлення; коефіцієнт вибуття; коефіцієнт співвідношення КЗ/ДЗ; маневреність робочого капіталу. Третій фактор має навантаження 10,24% і відображає маневреність та динаміку фінансово-господарської діяльності підприємства.

До четвертого фактору увійшли 4 показника: фондоддача оборотних запасів; оборотність власного капіталу; оборотність активів. Четвертий фактор має навантаження 9,21% і відображає рухомість капіталу в господарському обороті підприємства.

Результати проведеного факторного аналізу довели, що особливості інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств практично повністю характеризуються отриманими чотирма групами факторів, що є достатнім для обґрунтування загальних тенденцій інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств. Перший фактор можна охарактеризувати як можливість використовувати фінансові можливості підприємства для його автономної виробничо-господарської діяльності, його рівень впливу найсуттєвіший і складає 20,95%. Другий фактор має вплив на інвестиційну діяльність підприємства (13,72%) та характеризує можливості підприємства використовувати не тільки зовнішні фінансові джерела, а й альтернативні. Третій фактор характеризує структурні й управлінські заходи з підвищення маневреності та динаміки платоспроможності підприємства (загальний рівень впливу – 10,24%). Четвертий фактор характеризує оборотність всіх фондів підприємства (загальний рівень впливу – 9,21%).

Таким чином, за запропонованою системою показників було виділено чотири фактори, які мають найбільший вплив на інвестиційну діяльність машинобудівного підприємства (рис.4.31).



Розраховано на підставі даних фінансової звітності підприємств

Рисунок 4.31 – Графік щільності спостережень навколо середнього значення кожної групи факторів моделі, Скріншот програми STATISTICA 6

Згідно проведеного аналізу розрахованих комплексних показників оцінки інвестиційної привабливості та визначення факторів впливу на інвестиційну привабливість промислового підприємства було здійснено ранжування підприємств машинобудівної галузі результати якого представлені в таблиці додатку Б.

Інвестиційного розвитку в сучасних умовах вимагає не тільки вдосконалення самого процесу інвестування фінансових ресурсів, але й обліку наступних факторів: удосконалення політико-правової системи держави для покращення інвестиційного клімату в Україні; підвищення інвестиційної привабливості регіонів з огляду на рівень розвитку їхньої інвестиційної інфраструктури; урахування факторів зовнішнього та внутрішнього впливу на рівень інвестиційних процесів; урахування системи показників, тобто факторів, які дають змогу в повній мірі експрес-методом дати оцінку інвестиційної привабливості машинобудівного підприємства; підготовки відповідного зазначеному вище рівню розвитку інтелектуального національного потенціалу, тобто менеджерів,

аналітиків, здатних вирішувати комплексні завдання інвестиційних процесів на основі системного аналізу впливу навколишнього середовища.

Рішення зазначених вище проблем дозволить, на наш погляд, не тільки знизити рівень ризику інвестиційного процесу, проаналізувати можливість фінансових наслідків можливого рівня ризику, але й визначити основні напрямки мінімізації й компенсації незапланованих фінансових витрат ще на передінвестиційній стадії розробки інвестиційних проектів, що вирішують завдання підвищення ефективності інвестування виробництва.

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства повинна здійснюватись шляхом визначення інтегрального показника його фінансово-господарської діяльності з урахуванням факторів впливу зовнішнього середовища. Це дозволить оцінити позицію конкретного підприємства відповідної галузі та регіону. Кінцевий результат оцінки інвестиційної привабливості підприємства надасть можливість замовникам більш об'єктивно оцінити фінансовий стан та можливості певного підприємства України з огляду на проблему підвищення ефективності інвестиційних процесів.

На динамічність розвитку взаємозалежних та взаємодіючих елементів сучасного економічного суспільства здійснюють вплив фактори навколишнього середовища підприємства. Це пояснюється тим, що практично кожне сучасне підприємство представляє собою не тільки відкриту і складну, а ще й динамічну, відносно незалежну систему, на розвиток якої мають вплив екзогенні фактори макросередовища. До систем макросередовища віднесені: політично-правова, соціально-культурна, науково-технологічна, економічна, природна, демографічна та міжнародна системи.

Виявлені існуючі тенденції розвитку машинобудування. Негативними чинниками формування галузевої кон'юнктури є: зниження інноваційної активності, прискорення морального старіння та матеріальної зношеності основних засобів, збільшення кількості збиткових підприємств, брак власних коштів для фінансування виробництва, відсутність інновацій та розвитку науково-технічного забезпечення, скорочення інвестицій у галузь машинобудування з

боку вітчизняних та іноземних інвесторів. До позитивних перспектив розвитку машинобудування, відносяться: покращення матеріально-технічного та інформаційного забезпечення, розвиток персоналу на основі мотивації, покращення умов праці та формування соціальної інфраструктури, покращення показників ефективності, формування ефективного механізму контролю, покращення внутрішньогосподарського виробничого процесу за рахунок підвищення інноваційної активності та інвестиційної привабливості.

На основі представницьких вибірок машинобудівних підприємств проведено дослідження стану інвестиційної привабливості довело, що в досліджуваних підгалузях машинобудівної промисловості України спостерігається процес концентрації виробничого капіталу. Оцінка величини та ступінь інвестиційної привабливості машинобудівного підприємства базується на проведенні процесу кластеризації з метою відокремлення підприємств за ознакою величини та ступеню участі в інвестиційному процесі та визначення різниці середніх значень часткових показників 90 досліджуваних підприємств, що дозволило виявити 3 кластера: з низьким (4 підприємства), середнім (83 підприємства) та високим (3 підприємства) рівнем інвестиційної привабливості.

Проведений аналіз залежностей інвестиційної діяльності машинобудівного підприємства від результатів його виробничо-господарської діяльності базується на поєднанні методів: методу «каменистого осипу» для обґрунтування оптимальної кількості факторів впливу на інвестиційну діяльність; факторного аналізу для визначення кількісного впливу на інвестиційну діяльність виявлених факторів.

Оцінка стану інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств показала, що є внутрішні і зовнішні причини незадовільного стану інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств. До внутрішніх належить відсутність на підприємствах обґрунтованих методів планування інвестиційної діяльності та оцінювання їхніх результатів, а до зовнішніх — зменшення інвестиційної привабливості цієї галузі; неправильний вибір амортизаційної політики і помилки ціноутворення. Як свідчать проведені дослідження, активізація інвес-

тиційної діяльності підприємств здійснюється певними шляхами, які відбивають напрямки впливу інвесторів, підприємств-реципієнтів та органів державного управління інвестиційною діяльністю на обсяг і ефективність вкладених і залучених інвестиційних ресурсів, відрізняються за змістом (адміністративні, економічні, соціально-психологічні, інформаційні); за рівнем застосування (методи, які застосовують органи державного управління інвестиційною діяльністю та використовують керівники підприємств).

ВИСНОВКИ

Сутнісною ознакою інноваційного процесу є біполярність його представлення: з одного боку, нові знання про властивості процесу, явища, їхні складові, взаємозв'язки між ними і зовнішнім середовищем перетворюються у новий продукт; з другого – можливість застосування нових знань для отримання перманентного інтегрального (економічного, технічного, технологічного, соціального або іншого) ефекту, що дозволяє не тільки впроваджувати інновації, а й перейти на якісно новий рівень розвитку.

Узагальнення теорії та практики використання інвестиційних ресурсів для пожвавлення виробничо-господарської діяльності промислових підприємств довело, що в умовах обмеженості інвестиційних ресурсів проблема вибору найбільш привабливого об'єкта для вкладень є актуальною. Встановлено, що в теорії та практиці інвестиційної діяльності відсутній надійний інструмент системного вивчення такої складної економічної характеристики промислового підприємства, як його інвестиційна привабливість.

Запропоновану систему критеріїв за допомогою введення нового класифікаційного виду – критерію класифікації інвестицій з урахуванням інтелектуальної складової, введення якого відображає глобальний процес інтелектуалізації та інформатизації суспільства, становлення нового економічного укладу «економіка знань», що починає здійснювати детерміністський вплив на інвестиційні процеси. Інвестиційна привабливість підприємства є характеристикою його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку й можливостей залучення інвестиційних ресурсів з урахуванням факторів ризику, зовнішніх і внутрішніх впливів.

Особливість управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування полягає в поєднанні між собою суб'єктів, які залучені до інноваційного процесу, системою цілей та часовим інтервалом відносно окремих етапів. Інноваційна діяльність вітчизняних підприємств характеризується особливостями планування, організації, логістики та мотивації в машинобудівному ком-

плексі, що дозволяє здійснювати моніторинг кожного з основних етапів процесу управління та визначити специфіку взаємозв'язку між ними.

Прийняття управлінського рішення про впровадження інновації в більшості випадків здійснюється на основі розрахунку її економічної ефективності. На практиці, в більшості випадків використовують такі показники оцінювання ефективності: річний економічний ефект від використання результатів інновації; індекс дохідності; чистий дохід; норма прибутку; коефіцієнт фінансової автономності інноваційного проекту та ін.

Забезпечення комплексного підходу щодо обґрунтування та вибору джерел фінансування повинна базуватися на, по-перше, визначенні оптимальної структури як зовнішніх, так і внутрішніх джерел фінансування (самофінансування); по-друге, детальному аналізу реального обсягу можливого залучення інвестиційних ресурсів; по-третє, проведенні аналізу факторів зовнішнього середовища: конкурентів, споживачів, посередників, постачальників, наявності вільних економічних зон та факторів внутрішнього середовища: розміру власних фінансів та інвестицій, рівню менеджменту, виробництва, інновацій, маркетингу, кваліфікації персоналу та ін.

Основними тенденціями інноваційної діяльності на підприємствах машинобудування є недостатнє фінансування цього виду діяльності, зростання вартості наукових винаходів, зменшення кількості працівників, зайнятих створенням і дослідженням інновацій тощо. Інтернаціоналізація інноваційної діяльності здійснюється за рахунок як міждержавних програм з науково-технічного й економічного співробітництва, так й у формі інвестування від зарубіжних інвесторів і приватних підприємців, але самофінансування залишається основним джерелом фінансування інноваційної діяльності.

Практично всі чинники, які мають вплив на діяльність машинобудівного підприємства, впливають на його інноваційний розвиток. Але характерною рисою сучасного етапу є дифузія інновацій шляхом інтернаціоналізації науки (можливості розповсюджувати результати наукових досліджень швидко в світі), розвитку матеріально-виробничої та експериментальної бази (наявність не-

обхідного устаткування і лабораторій), інноваційна активність працівників (підвищення кваліфікації та мотивації персоналу до інтенсифікації роботи із впровадження інновацій), що дозволяє сконцентруватися на тих чинниках, які визначають ефективність реальних і перспективних інвестицій. Це надає можливість вдосконалити інноваційну діяльність машинобудівних підприємств та забезпечити ефективне управління їхнім інноваційним розвитком.

Аналіз розвитку і регіональних особливостей інвестиційної діяльності в промисловості України взагалі та машинобудуванні зокрема на підставі проведення представницьких вибірок машинобудівних підприємств показав, що спостерігається процес концентрації виробничого капіталу. При концентрації потужнісного потенціалу машинобудівних підприємств відбувається різке зниження фондомісткості одиниці виробничої потужності, чисельності персоналу, що обслуговує одиницю потужності, прискорення оборотності матеріальних ресурсів при незмінності їхньої маси, що забезпечує одиницю потужності. Це дозволяє зробити висновок, що думка про перспективність деконцентрації потужностей у машинобудівній промисловості на основі створення дрібних і середніх заводів, яка панувала до теперішнього часу, є необґрунтованою.

Систематизуючи фактори активізації інвестиційної діяльності машинобудівних підприємств, необхідно зважати на високий рівень розвитку організації виробництва, який забезпечується використанням ринкових форм інвестиційної діяльності. Зростання та стабілізація валового внутрішнього продукту забезпечується не тільки обсягами капіталовкладень, а й вдосконаленням структури інвестиційних коштів та оптимізацією напрямків їх використання. Активізації інвестиційної діяльності підприємств сприяє державна політика використання регіональних потенціальних можливостей. Введення спеціального режиму інвестиційної діяльності на окремих територіях суттєво впливає на ефективність розробки й реалізації інвестиційних проектів для відродження актуальних сфер економіки.

У результаті проведеного дослідження розкрито особливості функціонування інноваційно-інвестиційної сфери машинобудівної промисловості та об-

грунтовано необхідність формування інфраструктури підтримки інвестиційного процесу в ній, розроблено рекомендації щодо пріоритетності впровадження інновацій та визначення інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств, запропоновано механізм аналітичного забезпечення стратегічних та оперативних управлінських рішень у процесі інноваційно-інвестиційної діяльності промислових підприємств.

Сучасна господарча та фінансова діяльність будь-якого підприємства в умовах невизначеності конкурентного середовища потребує системного підходу до процесу ухвалення рішення. Побудова моделі прийняття інвестиційного рішення потребує визначення структури проблеми, системи її розв'язання, взаємозв'язків між компонентами системи та пріоритетність їх удосконалення. Запропонований алгоритм ухвалення інвестиційного рішення на підставі здійснення попередньої комплексної оцінки інвестиційної привабливості суб'єкту господарювання враховує певні вимоги та обмеження щодо здійснення інвестиційної діяльності.

Для проведення інвестиційного аналізу на макрорівні (оцінки інвестиційної привабливості країни) пропонується використання сукупності показників, яка містить в собі загальні, макроекономічні показники та показники оцінки досягнутого рівня розвитку інвестиційного ринку. Ця система включає 22 показники, які рекомендується використовувати для визначення інвестиційної привабливості України у період невизначеності конкурентного середовища економіки. На мезорівні (галузі) його інвестиційну привабливість пропонується визначати за допомогою сукупності показників оцінки прибутковості, перспективності та ризикованості інвестиційної діяльності в межах певної галузі, з урахуванням її особливостей, пріоритетності вукладання коштів та діяльності.

Оцінку інвестиційної привабливості регіонів пропонується здійснювати на підставі удосконалення існуючих та діючих методик, враховуючи географічне розміщення промислових підприємств в межах певних регіонів, ступінь забезпеченості ресурсами та наявності ринків збуту.

На макрорівні оцінка інвестиційної привабливості кожного окремого підприємства повинна базуватися на визначенні інвестиційної привабливості та оцінки інвестиційного ринку. Дослідження та аналіз існуючих методичних підходів дозволили визначити та сформулювати етапи визначення інвестиційної привабливості підприємства в умовах невизначеності конкурентного середовища.

Досліджено технології визначення необхідної кількості факторів для оцінки інвестиційної привабливості підприємства за допомогою методів факторного аналізу, багатовимірного простору, методу кластерного аналізу та каменистого осипу.

ГЛОСАРІЙ

Адміністративно-управлінські витрати [The administrative and managerial charges] – витрати на утримання апарату управління та його обслуговування. Вони включають заробітну плату працівників адміністративно-управлінського персоналу, охорони, нештатних працівників, інші витрати адміністративно-управлінського призначення (відрахування у пенсійний фонд, фонд соціального страхування, інші фонди згідно з чинним законодавством, утримання легкового автотранспорту, вартість службових відряджень, канцелярські, друкарські, поштові, телефонно-телеграфні витрати та на утримання й поточний ремонт будівель тощо).

Активи (Assets) – усе чим володіє підприємство (готівка, дебіторська заборгованість, обладнання та майно підприємства). Існує три види активів: 1) оборотні фонди – готівка та кошти, які можуть бути досить швидко трансформовані в готівку (як правило, протягом року); 2) основні фонди з довгим терміном служби, що використовуються підприємством при виробництві товарів і послуг (наприклад, будівлі, споруди, земля, обладнання); 3) інші активи, які включають такі нематеріальні активи , як патенти і торгові знаки (що не мають натурально-речової форми, але цінні для підприємства), капіталовкладення в інші компанії або довготермінові цінні папери , „витрати майбутніх періодів” і різні інші активи (в залежності від профілю того чи іншого підприємства).

Акциз [The excise] (фр. accise, від латин, acci-dere – урізати) – один із різновидів здійснюваних державою податків (зборів), не пов'язаних з одержанням прибутку підприємцем (товаровиробником, торговцем). Це найпоширеніші державні непрямі (побічні) податки (збори) на певні продукти масового попиту (предмети розкоші, тютюн, горілчані вироби, коштовні метали та ін.), які стягують з виробників чи продавців товарів. Акциз включається у ціну товару, яку сплачує споживач товару, його розмір і сума стягуються у державний чи місце-

вий бюджети. Часто застосовується на окремі імпортні товари з метою захисту внутрішнього ринку й підтримки вітчизняного товаровиробника.

Акціонерне товариство [Joint-stock company] – господарське товариство, статутний капітал якого поділено на певну кількість акцій однакової номінальної вартості, корпоративні права за якими посвідчуються акціями. Акціонерні товариства за типом поділяються на публічні акціонерні товариства та приватні акціонерні товариства. Кількісний склад акціонерів приватного акціонерного товариства не може перевищувати 100 акціонерів.

Акція [The action(share)] (латин., **actio** – дія, дозвіл) – цінний папір, який засвідчує факт внесення коштів у статутний фонд акціонерного товариства фізичною чи юридичною особою і підтверджує членство в даному товаристві. Акції випускаються без зазначення терміну дії (обігу).

Амортизаційний період [The amortisation period] – економічно доцільний термін експлуатації основних фондів, який визначається залежно від їх видів і груп з урахуванням морального зношення, умов експлуатації та інших факторів. У загальному випадку амортизаційний період означає величину, зворотну річній нормі амортизації.

Амортизаційний строк [Amortisation term] – дата, термін повного погашення вартості засобів виробництва за рахунок амортизаційних відрахувань. Як правило, встановлюється державою, і за його допомогою обчислюється норма амортизації.

Амортизаційний фонд [Amortisation fund] – цільовий фонд накопичення фінансових коштів, який утворюється за рахунок амортизаційних відрахувань і призначається для відтворення основних фондів (устаткування, машин, будівель тощо), котрі в процесі виробництва піддаються фізичному та моральному зносу, через що втрачають частину споживної вартості.

Амортизаційні відрахування [Amortisation deductions] – відрахування частини вартості основних фондів для відшкодування їх зносу, тобто для їх відтворення, шляхом віднесення (списання) на собівартість продукції згідно з існуючими нормами.

Амортизація [Amortization] (латин. *amortisatio* – погашення, від *mors* (*mortis*) – смерть) – поступове зношування основних фондів (обладнання, приміщень, будівель) і перенесення цієї частини їх вартості на собівартість виготовленої за їх участю продукції, наданих послуг з метою нагромадження коштів на поновлення основних фондів (для наступного інвестування заміни обладнання, устаткування замість зношених основних фондів).

Аналіз беззбитковості [The analysis notunprofitability] – здійснюється з метою визначення кількості одиниць товару, необхідної для продажу, чи обсягу реалізації послуг, аби окупити всі витрати.

Аналіз виконання фінансового плану підприємства [The analysis of performance of the financial plan of the enterprise] – дії, спрямовані на вивчення планових і звітних показників фінансової діяльності підприємства (фірми) за певний період з метою оцінки фінансового стану та визначення шляхів його поліпшення. Здійснюються завдяки вивченню фінансової звітності, балансу, прибутків і видатків, надходження і витрат коштів та інших документів.

Аналіз господарської діяльності [The analysis of economic activity] – комплексне вивчення результатів практичної роботи підприємств (фірм) за певний період, оцінка ефективності діяльності з метою виявлення резервів та визначення шляхів діяльності й надання необхідної інформації для оперативного керівництва різними ланками діяльності, одержання передбачених планом (бізнес-планом) показників.

Аналіз фінансового стану [The analysis of a financial condition] – комплекс дій щодо вивчення й аналізу результатів фінансово-господарської

діяльності організацій, підприємств, фірм з метою визначення ступеня ефективності використання основних фондів і оборотних коштів для реалізації програм (статутних завдань) організацій, установ, виявлення можливих недоліків, порушень, невикористаних резервів підвищення результативності діяльності.

Абсолютне значення одного процента приросту – показник, що визначається шляхом ділення абсолютного приросту на відповідний темп приросту, виражений у процентах. Розрахунок цього показника має економічний зміст тільки на ланцюговій основі.

Абсолютний приріст – показник, що характеризує абсолютну швидкість зростання (зниження) рівнів ряду динаміки. Величина його є різницею між даним рівнем і рівнем, з яким проводиться зіставлення. Абсолютний приріст показує, на скільки одиниць підвищився або зменшився рівень ряду порівняно з базисним рівнем.

Автоматизоване робоче місце (АРМ) – сукупність інструментальних засобів кінцевого користувача, яка включає технічне та організаційно-методичне забезпечення вирішення завдань його професійної діяльності на основі ЕОМ, встановлених на його робочому місці, яка працює автономно або у складі обчислювальної мережі.

Автоматизовані інформаційні системи – системи для пошуку, збирання, зберігання, накопичення, обробки, передачі інформації за допомогою використання обчислювальної техніки, засобів і каналів зв'язку, комп'ютерних інформаційних мереж.

Активи платника податків – кошти, матеріальні та нематеріальні цінності, що належать юридичній фізичній особі за правом власності або повного господарського відання.

Аналіз (грец. *analyzis* – розділення, розчленування) – спосіб пізнання предметів і явищ навколишнього середовища, який ґрунтується на розчленуванні цілого на складові частини і вивченні їх у всьому різноманітті зв'язків і залежностей. Залежно від мети, методів і прийомів проведення, галузі застосування, використаного інструментарію його розглядають з декількох боків: розчленування об'єкта (подумки або насправді) на складові елементи; всебічне розбирання, розглядання, наприклад, творів мистецтва, процесів, рішень; уточнення логічної форми (структури) міркування у формальній логіці; як синонім наукового дослідження взагалі або метод вивчення об'єкта шляхом розгляду його окремих сторін, властивостей, складових; визначення складу речовини.

Аналіз багатовимірний – вид аналізу, сутність якого полягає в комплексній оцінці економічних явищ і процесів з використанням системи показників.

Аналіз вертикальний (структурний) – вид одновимірного аналізу, що має на меті дослідження складу і структури досліджуваного економічного явища за допомогою розкладання на окремі складові елементи, визначення їх частки та співвідношень, а також вивчення впливу факторів на загальний результативний показник за рахунок його порівняння до і після зміни конкретного чинника.

Аналіз вибірковий – аналіз, що ґрунтується на вивченні не всіх, а лише певної частини об'єктів, відібраних у випадковому порядку. Випадковість відбору гарантує незалежність вибірки від суб'єктивізму, упереджує умисність, тенденційність виконавців.

Аналіз виробничий – аналіз, що охоплює сферу виробництва, реалізації продукції, робіт, послуг і призначений для пошуку невикористаних резервів підвищення їх ефективності.

Аналіз внутрішній – здійснюється за ініціативою і на матеріалах самого підприємства з метою використання його результатів у плануванні, складанні

виробничої програми, розробці стратегії господарської діяльності та в управлінні.

Аналіз внутрішньогосподарський – здійснюється на рівні підприємства і його структурних одиниць – виробничих підрозділів, а саме відділень, цехів, бригад.

Аналіз горизонтальний – вид одновимірною аналізу, який використовується для визначення абсолютних і відносних відхилень фактичного рівня досліджуваної ознаки, показників від базового.

Аналіз дисперсійний – статистичний метод, призначений для встановлення структури зв'язку між результативною та факторними ознаками. Він дає змогу визначити вплив одного або кількох факторів на результативний показник. Дисперсійний аналіз може застосовуватися при обмеженій кількості одиниць спостереження. Він ефективний в умовах, коли результативна ознака суттєво змінюється під одночасною дією кількох факторів з неоднаковою силою впливу. Дисперсійний метод аналізу відіграє велику роль в економічних дослідженнях. Завдяки цьому методу вирішуються такі завдання: кількісне вимірювання сили впливу факторних ознак та їх сполучень на результативну величину; оцінка вірогідності впливу та його довірчих меж; аналіз окремих середніх та статистична оцінка їх різниці.

Аналіз економіко-екологічний ставить своїм завданням вивчення взаємозв'язків і взаємозалежностей економічних та екологічних явищ і процесів для пошуку резервів, а також розробки заходів щодо покращення навколишнього середовища, раціонального використання ресурсів. Здійснюється економічною службою підприємств, органами охорони навколишнього середовища.

Аналіз економічний – система спеціальних знань з дослідження організації, структури і стану господарського життя або окремої сфери економічної

діяльності для узагальнення передового досвіду та виявлення невикористаних резервів підвищення їх ефективності.

Аналіз загальноекономічний спрямований на вивчення узагальнюючих вартісних показників господарської діяльності і здійснюється за даними періодичної звітності.

Аналіз зовнішній – може проводитися безпосередньо зовнішніми користувачами або на їх замовлення. У ролі останніх можуть виступати представники вищестоящої організації, фінансових, податкових органів, громадських організацій, незалежні аудитори, акціонери, потенційні інвестори.

Аналіз інвестиційний вивчає операції із вкладення майнових, інтелектуальних цінностей в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або соціального ефекту, виявляє можливості залучення капіталу, інвестиційну привабливість підприємств, видів економічної діяльності, регіонів, а також інвестиційний клімат, розробляє та дає оцінку інвестиційним програмам підприємства. Аналіз здійснюється експертами-аналітиками економічної служби.

Аналіз індексний за факторами – аналіз, мета якого полягає в оцінці ізолюваного впливу окремих факторів на результат.

Аналіз кластерний – метод багатовимірною статистичного дослідження, в яке входить збір даних, що містять інформацію про вибіркові об'єкти, та упорядкування їх в порівняно однорідні, схожі між собою групи. Сутність кластерного аналізу полягає у здійсненні класифікації об'єктів дослідження за допомогою численних обчислювальних процедур. В результаті цього утворюються кластери, або групи, дуже схожих об'єктів. На відміну від інших методів цей вид аналізу дає можливість класифікувати об'єкти не за однією ознакою, а за кількома одночасно. Для цього вводяться відповідні показники, що характеризують певну міру близькості за всіма класифікаційними параметрами. Мета кластерно-

го аналізу полягає в пошуку наявних структур, що виражається в утворенні груп схожих між собою об'єктів – кластерів. Основними завданнями кластерного аналізу є: розробка типології або класифікації досліджуваних об'єктів; дослідження та визначення прийнятних концептуальних схем групування об'єктів; висунення гіпотез на підставі результатів дослідження даних; перевірка гіпотез, чи справді типи (групи), які були виділені певним чином, мають місце в наявних даних.

Аналіз комплексний (загальний) – аналіз, мета якого полягає у всебічному, комплексному вивченні господарської діяльності підприємства як єдиного комплексу.

Аналіз кореляційний (кореляційний метод) – метод дослідження взаємозалежності ознак у генеральній сукупності, які є випадковими величинами з нормальним характером розподілу. Основними вимогами до застосування кореляційного аналізу є достатня кількість спостережень, сукупності факторних і результативних показників, а також їх кількісний вимір і відображення в інформаційних джерелах. Застосування кореляційного аналізу тісно пов'язане з регресійним аналізом, тому його часто називають кореляційно-регресійним. Головними завданнями кореляційного аналізу є: визначення форми зв'язку; вимірювання щільності (сили) зв'язку; виявлення впливу факторів на результативну ознаку.

Аналіз маржинальний – метод фінансового аналізу, який досліджує взаємозв'язок витрат виробництва (з розподілом їх на постійні і змінні) та прибутку. Призначений для обґрунтування й прийняття зважених управлінських рішень щодо обсягу виробництва, реалізації окремих видів продукції, робіт, послуг, їх собівартості та ціни.

Аналіз маркетинговий – спрямований на дослідження ринків збуту продукції, зокрема на кон'юнктуру ринку продукції, сировини і матеріалів, на вивчення попиту, пропозиції, рівня конкурентоспроможності виробленої продукції,

можливостей її збуту, комерційного ризику тощо. Цей аналіз здійснює служба маркетингу (на великих підприємствах) або окремі працівники (на малих підприємствах).

Аналіз міжгосподарський – охоплює кілька підприємств, що дає змогу визначити середні дані, зробити узагальнення, порівняння, групування показників господарської діяльності підприємств, організацій на територіальному рівні (район, область, країна) та за видами економічної діяльності.

Аналіз на основі множинної регресії (англ. multiple regression analysis) – вид регресійного аналізу, який базується на використанні в рівнянні регресії більше ніж однієї незалежної змінної. Його застосовують при прогнозуванні попиту. Спочатку ідентифікуються фактори, що визначають попит, потім встановлюються наявні між ними взаємозв'язки та прогнозуються їхні ймовірні майбутні значення. На основі отриманих даних виводиться прогнозне значення попиту.

Аналіз одновимірний – порівняння кількох досліджуваних об'єктів за одним показником або одного об'єкта за одним або кількома параметрами. Види одновимірного порівняльного аналізу: горизонтальний, вертикальний і трендовий.

Аналіз оперативний – аналіз поточної діяльності підприємства, в межах якого відбувається контроль цієї діяльності. Здійснюється повсякденно і не потребує застосування складних методів дослідження. Основною вимогою до нього є оперативність.

Аналіз перспективний – виходить із потреби планування чи прогнозування господарських операцій у майбутньому. Проводиться ще до здійснення вказаних операцій.

Аналіз порівняльний – полягає у зіставленні узагальнених та часткових економічних і техніко-виробничих показників видів економічної діяльності,

підприємств, організацій та їхніх внутрішніх підрозділів з метою виявлення найкращих результатів і поширення передового досвіду. При порівняльному аналізі зіставляються фактичні показники з плановими, з показниками відповідних періодів минулих років, інших підприємств, з нормативними даними. В результаті виявляються відхилення цих показників і встановлюються їхні причини.

Аналіз порівняльний горизонтальний – вид одномірного аналізу, мета якого полягає у визначенні абсолютних (абсолютний приріст) і відносних відхилень (темп зростання, темп приросту) фактичних показників від базових (планові, за минулі роки, середні по галузі, досягнення передових підприємств тощо).

Аналіз ретроспективний – пов'язаний з вивченням господарських процесів, діяльності, що вже відбулися, тобто він спрямований у минуле і вивчає факти та результати за операціями, процесами, які вже здійснилися.

Аналіз системний – сукупність методів і способів дослідження складних об'єктів, процесів, багаторівневих та багатокомпонентних систем, що спираються на комплексний підхід, врахування взаємозв'язків і взаємодії між елементами системи як всередині системи, так і поза її межами. Цей аналіз відіграє головну роль у плануванні, управлінні виробництвом, прийнятті ефективних управлінських рішень.

Аналіз ситуаційний полягає в оцінці можливих змін у діяльності підприємства з урахуванням впливу діючих зовнішніх факторів, тобто таких, на які підприємство вплинути практично не може. Мета ситуаційного аналізу – виявлення проблем і можливостей, які можуть виникнути у майбутній діяльності підприємства.

Аналіз соціально-економічний полягає у вивченні взаємозв'язку і взаємозалежності соціальних та економічних явищ і процесів, у визначенні впливу

соціальних факторів на результати господарювання. Цей аналіз можуть робити фахівці економічної та соціологічної служб, статистичних органів.

Аналіз статистико-економічний здійснюється статистичними органами для дослідження масових суспільних економічних явищ і процесів на різних рівнях: підприємство – район – область – країна, або: підприємство – вид економічної діяльності – сектор економіки.

Аналіз стратегічний – аналіз господарської діяльності підприємства на довгострокову перспективу. Проводиться в умовах високого рівня невизначеності відносно кількісних і якісних характеристик майбутньої діяльності підприємства і потребує врахування великої кількості ризиків, які можуть виникнути на його шляху. Основне завдання його – надання результатів дослідження для вибору стратегії та обґрунтування політики залучення й ефективного розміщення ресурсів підприємства.

Аналіз суцільний – аналіз, при якому дослідженням охоплюються всі без винятку об'єкти, в результаті чого визначаються резерви, формулюються висновки і пропозиції щодо підвищення ефективності господарювання.

Аналіз тактичний – аналіз господарської діяльності підприємства на короткострокову перспективу. Він менш детальний, ніж оперативний аналіз, і підпорядкований конкретизації поставлених завдань через систему планів та їх ресурсного забезпечення за різними напрямками: затрати часу, матеріально-технічних, трудових, інформаційних ресурсів тощо.

Аналіз тематичний – охоплює тільки окремі напрями діяльності підприємства або рішення спеціальних завдань, здебільшого ті, які найбільш проблемні і важливі в конкретний період часу.

Аналіз техніко-економічний – поглиблює загальноекономічний аналіз, допомагаючи детально вивчати та оцінювати технічний рівень підприємства та

його вплив на економічні показники. До проведення цього аналізу залучаються, крім працівників економічної служби, представники технічного підрозділу служби підприємства (інженери, технологи та ін.).

Аналіз трендовий – вид одновимірного аналізу, що використовується при дослідженні рядів динаміки і допомагає визначити тенденцію зміни показників за декілька років (середній темп зростання, темп приросту та ін.).

Аналіз факторний – розділ математичної статистики, який використовується в багатовимірному аналізі для виявлення впливу різноманітних факторів на зміну показника, який вивчається. При цьому кількісно оцінюється сила та достовірність цього впливу.

Аналіз фінансово-економічний – призначений для вивчення фінансових результатів діяльності, фінансового стану суб'єктів господарювання з метою пошуку резервів їх покращання. Цей аналіз виконує фінансова служба підприємства, фінансово-кредитні організації.

Аналіз функціонально-вартісний (ФВА) – один із методів евристичного аналізу, мета якого полягає у виборі оптимального варіанта, що забезпечує повноцінне виконання досліджуваного об'єктом (виробом, технологічним процесом, формою організації чи управління виробництвом тощо) своїх основних функцій при мінімальних затратах. Особливістю мети цього аналізу є не саме вдосконалення конкретного досліджуваного об'єкта, а насамперед пошук альтернативних варіантів виконання його функцій та вибір серед них найбільш економічної, яка б забезпечувала оптимальне співвідношення між споживчими властивостями і витратами на їхню реалізацію. Надзвичайно важливим є те, що ФВА дає змогу вирішувати, на перший погляд, два взаємовиключні завдання – скорочення витрат та підвищення якості виробу. Основними завданнями ФВА є: підвищення конкурентоспроможності продукції на внутрішньому і зовнішньому ринках; зниження витрат на виробництво; удосконалення технології виробництва; обґрунтування управлінських рішень.

Аналіз чутливості – передбачає дослідження залежності результативного показника (найчастіше чистої теперішньої вартості та внутрішньої норми дохідності) від варіації значень показників, що беруть участь у його визначенні (ключових перемінних). Він дає змогу визначити силу реакції результативного фактора на зміну факторних ознак і відповісти на питання, що буде з результативним показником, якщо зміниться значення деякої вихідної величини? Виходячи з цього, його ще називають аналізом «що буде, якщо». В основу аналізу чутливості покладено поетапну зміну вихідного показника при незмінності інших показників.

Аналітична служба – один із центральних підрозділів, який відповідає за підготовку та обґрунтування основних стратегічних рішень та відслідковує загальну картину бізнесу суб'єкта господарювання (підприємства, фірми, організації).

Аналітичність інформації – забезпечення надходження даних з тією деталізацією, яка необхідна для управління.

Баланс бухгалтерський [Balance accounting] – одна з найважливіших форм бухгалтерської звітності, що відображає стан, обсяги, склад, розміщення, використання і джерела формування матеріальних, фінансових засобів підприємств, організацій, установ різних форм власності на певну дату – найчастіше на кінець і початок облікового (звітного) періоду. Він складається з двох частин: активної (лівої) та пасивної (правої). Активи відображають склад і розміщення засобів підприємства (фірми), а пасиви – джерела їх утворення і розміщення. В обох частинах розглядаються з різних позицій одні й ті ж ресурси, тому ці частини між собою сумарно збігаються.

Балансова вартість [Balance cost] – вартість основних та оборотних коштів підприємства на певний час. Розраховується як початкова вартість придбаного капіталу (об'єкта), за якою він обліковується у балансі, мінус нагромаджена сума зносу.

Балансовий прибуток [Balance profit] – показник результативності (ефективності) виробничої, торговельної (комерційно-підприємницької) діяльності за певний період, що знаходить відображення у бухгалтерському балансі. Це загальна сума прибутку установи, одержана від усіх видів підприємницької (виробничої або невиробничої) діяльності за певний час.

Банкрутство (Bankruptcy) – визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність та задовольнити визнані судом вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Безнадійні борги [The hopeless debts] – дебіторська заборгованість, одержати яку визнано неможливо.

Бухгалтерська звітність [The accounting reporting] – система узагальнених підсумкових показників бухгалтерського обліку, яка відображає рівень розвитку та господарсько-фінансовий стан підприємства або організації.

Банк даних – система спеціальним чином організованих даних (баз даних), програмних, технічних, мовних, організаційно-методичних засобів, призначених для забезпечення централізованого накопичення і колективного багаточільового використання цих даних.

Валовий дохід [The total income] – обчислений у грошовому виразі сумарний річний дохід підприємства, фірми, одержаний у результаті виробництва і продажу продукції, товарів, послуг. Валовий дохід визначається як різниця між грошовим виторгом від продажу товару й матеріальними затратами на його виробництво.

Валовий оборот [Total revolution] – сумарна вартість усього обсягу продукції, виготовленої підприємством за певний проміжок часу, найчастіше за рік.

Включає не тільки незавершене виробництво, а й внутрішній оборот підприємства, виконання робіт виробничого характеру.

Валовий прибуток [Total profit] – сума грошових надходжень підприємства, одержана внаслідок його виробничо-господарської діяльності мінус (вирахування) усі витрати. Обчислюють як різницю між надходженням від реалізації товарів і послуг та затратами на їх виробництво й реалізацію.

Валові витрати [General(common) costs] є сумою постійних і змінних витрат за кожного конкретного обсягу виробництва.

Виробничі основні фонди [Industrial fixed capital] – сукупність ресурсів, засобів праці, що становлять матеріальну базу виробництва, забезпечують випуск продукції, відтворення виробництва. Поступово зношуючись, протягом тривалого періоду, вони переносять частково свою вартість на собівартість продукції. До виробничих основних фондів належать виробничі споруди, виробнича техніка, агрегати, машини, транспортні засоби, виробничий та господарський інвентар тощо.

Виручка [The proceeds] – гроші, одержані (виручені) підприємством, фірмою, підприємцем від продажу товарів і послуг; виторг від реалізації продукції.

Витрати виробництва [Production costs] – витрати живої та уречевленої праці на виробництво продукції.

Витрати грошові [The charges money] – витрати грошей, здійснені в результаті залучення чи використання обігових фондів.

Витрати експлуатаційні [Costs operational] – витрати, пов'язані з експлуатацією обладнання, машин, транспортних засобів, використанням і застосуванням різних видів засобів виробництва і предметів господарського призначення.

Витрати загальні [The charges general(common)] – 1. Загальна сума витрат, пов'язана з випуском і збутом конкретного виду продукції або на спорудження й здачу в експлуатацію будівельного об'єкта. 2. Матеріальні й фінансові витрати на випуск кількох (багатьох) видів продукції чи спорудження кількох будівель, які розподіляються (членуються) диференційовано на кожну окрему одиницю.

Витрати калькуляційні [Costs calculation] – витрати, обчислені на основі калькуляцій, складених кошторисів, виходячи з реальних, нормативних, планових, прогнозованих витрат у розрахунку на одиницю виробленої продукції, що пов'язані з функціонуванням підприємства.

Витрати майбутніх періодів [The charges of the future periods] – витрати, пов'язані з підготовкою і ходом реалізації перспективних програм випуску продукції або будівництва промислових і житлових об'єктів.

Витрати на оплату праці [The charges on payment of work] – суми виплат на заробітну плату за виконану роботу робітників і службовців разом з різними нарахуваннями, у т. ч. податками. Також різні види доплат: за роботу у позаурочний робочий час, у нічний час, у вихідні й святкові дні, за сумісництво, невикористані відпустки тощо. Ці суми включаються у витрати обігу і собівартість продукції.

Витрати непрямі [Costs indirect] – витрати, які входять у собівартість виробленої продукції опосередковано за допомогою спеціальних розрахунків, розподільних коефіцієнтів (напр. витрати, пов'язані з виготовленням додаткових приладів, або частина витрат на один різновид продукції при одноразовому виготовленні кількох видів виробів). Сюди належать також витрати майбутніх періодів.

Витрати обігу [Costs of the reference(manipulation)] – витрати, пов'язані зі збутом і придбанням товарів, з переміщенням у сфері обігу. Всі вони безпосе-

редньо пов'язані з купівлею-продажем товару і обумовлені актом купівлі-продажу.

Витрати плюс [Costs plus] – метод розрахунку ціни як суми витрат плюс прибуток. Визначається як процент понад витрати.

Витрати податкові [The charges tax] – 1. Витрати суб'єктів підприємницької діяльності, пов'язані зі сплатою податків. 2. Витрати (втрати) держави внаслідок встановлення пільг платникам податків, надання додаткових пільг суб'єктам підприємницької діяльності.

Витрати позавиробничі [The charges non-productive] – витрати, пов'язані з післявиробничою реалізацією продукції, що входять у її собівартість, збільшуючи ціну.

Витрати приведені [The charges given] – опосередкований показник оцінки ефективності використання основних фондів і оборотних засобів. Характеризується відношенням вартості основних фондів і оборотних засобів до загальної суми виготовленої продукції, а в торгівлі – відношенням усіх торгових витрат до загальної суми товарообороту (проданих товарів).

Витрати прямі [Costs straight linees] – виробничі витрати, пов'язані з випуском певного виду продукції чи спорудженням конкретного об'єкта. Вони входять безпосередньо у собівартість.

Витрати реалізації [Costs of realization] – загальні суми витрат, пов'язаних з реалізацією виробленої продукції, послуг. Вони входять у собівартість продукції і впливають на розмір цін.

Витрати умовно-постійні [Costs conditional – constant] – витрати, величина яких не залежить або мало залежить від зміни обсягу виробництва продукції, робіт, послуг.

Витрати фінансові [Costs financial] – витрати, проведені в результаті залучення грошових фондів, використання грошових коштів.

Власний капітал [The own capital] – 1. Належність матеріальних і нематеріальних цінностей певній юридичній або фізичній особі і забезпеченість правом вільно розпоряджатись ним. 2. Частка загального капіталу фірми, акціонерного товариства, що належить окремій фізичній чи юридичній особі. **Власний капітал (П(С)БО 1)** – частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань .

Власні кошти [Own means] – наявні у суб'єктів підприємницької і непідприємницької діяльності власні гроші та інші матеріальні цінності, що належать певним власникам (окрім орендованих, позичених, винайманих).

Виконавці економічного аналізу – спеціалісти галузей і керівники виробничих підрозділів, які можуть забезпечити найбільшу його ефективність. Очолюють цю роботу керівник підприємства і головний (старший) економіст. Якщо ж підприємство мале, то аналітична робота покладається на бухгалтера.

Відносні показники виконання договірних зобов'язань – показують рівень виконання суб'єктом господарювання зобов'язань, передбачених в договорах. Вони розраховуються шляхом співвідношення обсягу фактично виконаних зобов'язань (обсяг фактичної поставки товарів, наданих послуг) і обсягу зобов'язань, передбачених в угоді (обсяг поставки товарів, надання послуг згідно з укладеною угодою) і подаються у формі коефіцієнтів, процентів.

Відносні показники інтенсивності – відображають ступінь поширення явища, яке вивчається, в тому чи іншому середовищі за допомогою різнойменних, але взаємопов'язаних абсолютних показників. Відносні показники інтенсивності показують, скільки одиниць однієї сукупності припадає на одиницю іншої сукупності. Вони розраховуються шляхом ділення абсолютної величини досліджуваного явища на абсолютну величину, що характеризує обсяг середовища,

де розвивається або поширюється це явище. Виражаються завжди іменованими числами і включають у назву найменування виміру обох порівнювальних ознак.

Відносні показники координації – характеризують співвідношення між окремими частинами сукупності. При цьому одну частину сукупності беруть за основу (базу) порівняння і знаходять відношення до неї всіх інших частин. Показники координації показують, у скільки разів порівнювана величина більша (менша) ніж величина, взята за базу порівняння.

Відносні показники порівнянь характеризують кількісні співвідношення однойменних величин, що стосуються різних об'єктів, територій, але представлені за один і той самий період. Вони виражаються в коефіцієнтах або процентах.

Відносні показники структури характеризують склад суспільного явища і показують, яку частку займають окремі частини в усьому явищі. Вони визначаються шляхом відношення абсолютної величини кожної частини сукупності до абсолютної величини всієї сукупності і виражаються, як правило, у відсотках (база порівняння береться за 100) або у частках одиниці (база порівняння дорівнює 1).

Внутрішньогосподарська (управлінська) звітність – спеціальна звітність, що складається на підставі даних бухгалтерського обліку і призначена для задоволення потреб в інформації внутрішніх користувачів – органів управління підприємства.

Готова продукція [Ready production] – виготовлена на підприємстві, завершена продукція, підготовлена до відправлення, продажу.

Грошовий потік [Cash Flow] – грошові надходження підприємства мінус його грошові виплати за певний період.

Графік – форма наочного подання статистичних даних про соціально-економічні явища і процеси через геометричні образи, малюнки або схематичні географічні карти та пояснення до них.

Групування – процес утворення однорідних груп на основі розподілу сукупності на окремі частини або об'єднання досліджуваних одиниць у частковій сукупності за суттєвими для них ознаками.

Групування структурні – групування, які характеризують склад досліджуваної сукупності, структурні зрушення в розвитку соціально-економічних явищ і процесів.

Групування типологічні – групування, завдання яких полягає у виділенні із загальної сукупності соціально-економічних типів, тобто окремих груп, які відрізняються між собою в якісному відношенні.

Дебіторська заборгованість [Accounts Receivable] - сума боргів, що належить підприємству (фірмі, компанії) і виникла внаслідок невиконання комерційно-господарських, фінансово-грошових зобов'язань з боку юридичних чи фізичних осіб, які є боржниками (дебіторами).

Динаміка економічних показників [Dynamics(changes) of economic parameters] – характер зміни економічних показників у часі, що визначається шляхом складання (побудови) й аналізу їх динамічних рядів. Подібні ряди являють собою сукупність значень показників у різні послідовно зростаючі роки (місяці).

Довгострокова позика [Long-term loan] – позика, надана на тривалий період, на строк понад 5 років для реалізації (фінансового забезпечення) підприємницьких програм.

Дохід [The income] – у широкому значенні – будь-яке надходження коштів чи одержання матеріальних цінностей, які мають грошову вартість. Наприклад,

дохід компанії можна характеризувати, як збільшення її активів або зменшення зобов'язань, що ведуть до зростання власного капіталу.

Дохід, що оподатковується [The income taxable] – доходи юридичних і фізичних осіб, з яких вони зобов'язані сплачувати податки й збори відповідно до чинного законодавства.

Доходи майбутніх періодів [The incomes of the future periods] – доходи, одержані компанією, фірмою у нинішньому звітному періоді, але віднесені згідно з бухгалтерським обліком до майбутніх періодів.

Дедукція (лат. deductio – виведення) – спосіб міркувань від загальних положень до часткових висновків.

Дестимулятори – показники, які спричиняють погіршення оцінки роботи (собівартість, рекламації, брак, штрафи). Для приведення їх до однієї основи, однозначної характеристики показники-дестимулятори обчислюються як обернена величина (продукція без рекламацій та ін.) або їх значення беруть із знаком мінус.

Джерела інформації облікового характеру – всі дані, що містяться в документах бухгалтерського, статистичного та оперативного обліку, а також у звітності всіх видів, у первинній обліковій документації.

Дисперсія (лат. dispersio – розсіювання) – означає ступінь розсіювання навколо середнього значення випадкової величини. У статистичному розумінні дисперсія є середнім арифметичним із квадратів відхилень величин від їх середнього арифметичного. На практиці при проведенні аналізу економічного стану підприємства чи галузі часто необхідно оцінити розсіювання можливих значень випадкової величини навколо її середнього значення, а також виявити та виміряти силу зв'язку між факторними та результативною ознаками.

Діяльність господарська (англ. *economic activity*) – діяльність суб'єктів господарювання у сфері суспільного виробництва, спрямована на виготовлення та реалізацію продукції, виконання робіт чи надання послуг вартісного характеру, які мають цінову визначеність. Податкове законодавство трактує господарську діяльність як будь-яку діяльність особи, спрямовану на одержання доходу в грошовій, матеріальній або нематеріальній формах, у разі коли безпосередня участь такої особи в організації такої діяльності є регулярною, постійною та суттєвою.

Діяльність звичайна (англ. *usual activity*) – будь-яка основна діяльність підприємства, а також операції, що її забезпечують, або виникають у результаті здійснення такої діяльності. У комерційних підприємствах звичайною діяльністю вважається виробництво та реалізація продукції, необоротних та оборотних активів, надання послуг, виконання робіт, а в некомерційних (неприбуткових) – надання благодійної допомоги, інформаційних, освітніх, культурних, наукових послуг тощо.

Діяльність інвестиційна (англ. *investment activities*) – сукупність практичних дій громадян, юридичних осіб і держави щодо реалізації інвестицій.

Діяльність надзвичайна (англ. *unusual activity*) – події й операції, відмінні від основної діяльності, які мають не періодичний, а разовий характер, тому не очікується їх повторення в кожному наступному звітному періоді. До такої діяльності належать роботи, пов'язані з ліквідацією наслідків стихійного лиха (повінь, пожежа, заморозки, землетрус), а також техногенних катастроф і аварій (аварія на Чорнобильській АЕС), відшкодуванням збитків і витрат із запобігання таких наслідків.

Діяльність некомерційна – діяльність, яка не ставить за мету отримання прибутку (благодійні фонди, організації).

Діяльність операційна (англ. operating activity) – основна діяльність підприємства, а також інші види діяльності, що не є інвестиційною і фінансовою діяльністю.

Діяльність основна (англ. main activity) – операції, пов'язані з виробництвом чи реалізацією продукції (товарів, робіт, послуг), що є головною метою підприємства і забезпечує основну частину його доходу. Основна діяльність залежить від виду економічної діяльності, спеціалізації суб'єктів господарювання. Основною діяльністю для торговельних підприємств є придбання та продаж товарів, для виробничих – придбання матеріалів і сировини, виготовлення та реалізація продукції, для інвестиційних компаній – формування портфеля інвестицій та ін.

Діяльність підприємницька (комерційна), або підприємництво – така господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку. Суб'єктами цієї діяльності виступають юридичні і фізичні особи.

Діяльність спільна (англ. djoint activity) – господарська діяльність зі створенням або без створення юридичної особи, яка є об'єктом спільного контролю двох або більше сторін відповідно до письмової угоди між ними.

Діяльність фінансова (англ. financial activity) – діяльність, яка призводить до змін розміру і складу власного та позичкового капіталу підприємства. Головним напрямом фінансової діяльності будь-якого підприємства є формування і використання грошових фондів, за допомогою яких забезпечується грошовими коштами його виробничо-господарська діяльність, а також здійснюється просте і розширене відтворення.

Доречність (англ. relevance) інформації – здатність інформації впливати на прийняття рішень користувачів, допомагаючи їм оцінювати отримані результати та прогнозувати майбутні події. Інформація вважається доречною, якщо во-

на своєчасна, суттєва і має цінність для складання прогнозів та оцінки результатів на базі звітних показників минулих років і поточного періоду.

Достовірність або надійність (англ. reliability) інформації – висока якість, об'єктивне відображення господарської діяльності, відсутність суттєвих помилок або пристрастних оцінок. Для цього інформація має бути правдивою, в ній повинен переважати економічний зміст над юридичною формою, вона має забезпечувати можливість перевірки і нейтральність.

Доступність і зрозумілість (англ. simplicity, accessibility) інформації – доступність інформації для сприйняття різними групами користувачів, аналітиків, однозначність, чіткість, без зайвої деталізації.

Економічність аналізу – вимога, що випливає з однойменного принципу економічності або ефективності. Зміст її полягає в бережному витрачанні ресурсів, сприянні економії витрат при проведенні аналізу. Здійснення аналітичного дослідження доцільне лише тоді, коли економічний ефект від цього буде значно більшим ніж затрати.

Експлікація графіка – словесне пояснення його конкретного змісту, яке зазвичай включає: заголовок з необхідними додатковими поясненнями; точне пояснення сутності, що умовно надається в цьому графіку його графічним знакам (геометричним, образотворчим, фоновим, суто умовним); інші пояснення, примітки тощо.

Зведений індекс (складний, аналітичний, агрегатний) – виражає співвідношення складних соціально-економічних явищ, які складаються або з безпосередньо несумірних елементів, або окремих частин цих явищ. У першому випадку ми отримуємо загальний індекс, а в другому – груповий (субіндекс). У зведених індексах досліджувана ознака береться не ізольовано, а у зв'язку з іншими ознаками. Зведений, або агрегатний, індекс завжди складається з двох компонент: ознака, яка індексується, тобто динаміка якої вивчається; сумірник,

який називається вагою. За допомогою ознак-ваг вимірюється динаміка складного економічного явища, окремі елементи якого несумірні.

Звітність – система підсумкових і взаємопов'язаних даних (показників), що мають форму звітів, складених за допомогою спеціально затвердженої форми, які характеризують умови та результати діяльності підприємства за визначений відрізок часу.

Звітність податкова – звітність, що характеризує стан зобов'язань підприємства, пов'язаних з нарахуванням і сплатою податків та інших обов'язкових платежів. Вона подається до органів податкової служби і позабюджетних фондів.

Звітність статистична – форма статистичного спостереження державою, при якій уповноваженим органам надходить від підприємств (організацій, установ) необхідна їм інформація у вигляді законно встановлених звітних документів (статистичних звітів) за підписами осіб, відповідальних за подання і достовірність даних.

Зіставність і стабільність (англ. comparability, consistency) інформації – запорука проведення ефективного економічного аналізу і прийняття обґрунтованих рішень. Зіставність означає можливість порівняння даних за об'єктами, різними джерелами даних, обсягом, у часі (за декількома періодами) і у просторі (з іншими підприємствами, регіонами, країнами).

Змінні дані – величини, які у процесі вивчення набирають різних значень. Вони не мають однієї й тієї самої чисельної визначеності, але кожна з них характеризує певний бік процесу чи явища: випуск продукції по цехах чи підприємству в цілому на конкретну дату, надходження сировини і матеріалів від постачальників на склад підприємства, відправка готової продукції споживачам тощо. Змінні дані використовуються для оперативного планування та управління.

Інвестиції в невиробничі активи – вкладення в активи, що виникають не в процесі виробництва. Розрізняють природні активи (земля, надра, природні біологічні ресурси, водні ресурси) і невироблені нематеріальні активи (цінні папери, юридичні документи), які виникають у зв'язку з процесами виробництва і періодично переходять від одних осіб до інших.

Інвестиції в основний капітал – кошти, що направляються на модернізацію або збільшення основних фондів.

Інвестиції у виробничі активи – вкладення в основні засоби, запаси матеріальних оборотних коштів і цінності (дорогоцінні метали і камені, ювелірні вироби, твори мистецтва).

Інвестор (пайового інвестиційного фонду) – особа, яка здійснила відповідно до правил фонду оплату придбаних інвестиційних паїв.

Іноземні інвестиції – вкладення капіталу на території даної країни зарубіжними інвесторами.

Інтелектуальні інвестиції – вкладення коштів у навчання фахівців, придбання ліцензій і ноу-хау, проведення спільних наукових розробок.

Інвестиційний портфель – цілеспрямовано складена сукупність цінних паперів або інших активів, які разом становлять активи інвестиційного фонду.

Інвестиційне рішення – рішення про вкладення фінансових ресурсів на тривалий термін і при значному ступені ризику.

Інвестпроект – обґрунтування економічної доцільності, обсягу і термінів інвестицій, а також бізнес-план практичного вкладення коштів в інвестиційний процес і отримання прибутку.

Інноваційна активність – комплексна характеристика інноваційної діяльності фірми, що включає ступінь інтенсивності здійснюваних дій та їх своєчасність, здатність мобілізувати потенціал необхідної кількості і якості.

Інноваційна діяльність – процес, спрямований на розробку і реалізацію результатів закінчених наукових досліджень і розробок або інших науково-технічних досягнень у новий чи удосконалений продукт, реалізований на ринку, у новий чи удосконалений технологічний процес, використовуваний у практичній діяльності, а також пов'язані з цим додаткові наукові дослідження і розробки.

Інноваційна інфраструктура (лат. *infra* – під, *structura* – будова, *пристрій*) – організації (установи), що сприяють здійсненню інноваційної діяльності, тобто комплекс організацій (установ), що мають підлеглий і допоміжний характер, обслуговуючих інновації та забезпечують умови нормального протікання інноваційного процесу. До складу інфраструктури входять інноваційно-технологічні центри, технологічні інкубатори, технопарки, учбово-ділові центри та інші спеціалізовані організації.

Інноваційні інвестиції – одна з форм інвестування, що здійснюється з метою впровадження інновацій у виробництво.

Інновація (англ. *innovation* – нововведення, буквально означає «інвестиція в новацію») – кінцевий результат інноваційної діяльності, що одержав реалізацію у вигляді нового або удосконаленого продукту, реалізованого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, використовуваного в практичній діяльності.

Інфляція – переповнення каналів обігу грошової маси понад потреби товарообігу, що викликає знецінення грошової одиниці та зростання цін. Для інфляції характерна постійна підвищувальна тенденція в динаміці середнього рівня цін.

Індекс (лат. *index* – показник) – це відносна величина, за допомогою якої можна порівнювати окремі показники однорідного об'єкта та складні економічні явища, утворені з різнорідних елементів, що не підлягають безпосередньому підсумовуванню.

Індукція (лат. *inductio* – наведення) – спосіб умовиводу від часткових фактів, положень до загальних висновків.

Інформаційне забезпечення – система одержання, оцінки, зберігання та переробки даних, що створена з метою вироблення управлінських рішень.

Інформаційне забезпечення аналізу – визначення інформаційної бази аналізу та перевірка правильності даних.

Інформаційне забезпечення економічного аналізу – створення бази даних, комплексу інформаційних засобів, необхідних для дослідження господарської діяльності та вирішення завдань управління.

Інформаційне моделювання – розробка конструктивних, параметричних, методологічних моделей можливого вирішення проблем на основі інформаційних даних, прогнозування науково-технічної ситуації, формування еталонного уявлення про об'єкти, які розробляються, тощо.

Інформація (лат. *informare*, англ. *informatio* – роз'яснення, викладення, тлумачення) – первісно під інформацією розуміли відомості, які передаються людьми усним, письмовим або іншим способом із застосуванням технічних засобів та умовних сигналів. Пізніше, з середини XX ст., зміст цього поняття значно розширився. Інформація почала вже розглядатися як загальнонаукове поняття, що включає обмін відомостями між людьми, людиною та автоматом, автоматом і автоматом; обмін сигналами у тваринному і рослинному світі; передачу ознак від клітини до клітини, від організму до організму, одне з основних понять кібернетики. Закон України «Про інформацію» трактує інформацію як докумен-

товані або публічно оголошені відомості про події, явища, що відбуваються у суспільстві, державі та навколишньому природному середовищі.

Інформація вихідна – інформація, яка надходить від об'єкта управління (вивільнення працівників, використання бюджетних коштів, звітні дані).

Інформація відкрита – інформація, доступна для користування всім, виходячи з ціни, зрозумілості і простоти у викладенні. Ця інформація систематично публікується в офіційних друкованих виданнях (бюлетенях, збірниках), поширюється засобами масової комунікації, безпосередньо надається заінтересованим громадянам, державним органам та юридичним особам.

Інформація внутрішня – інформація, яка утворюється на самому підприємстві (фактичні дані про фінансовий стан, бізнес-плани і стратегії підприємства та ін.). Внутрішня інформація відображається у статистичному, бухгалтерському обліку і звітності, планових, нормативних документах, розроблених на підприємстві.

Інформація вхідна – інформація, яка надходить на об'єкт управління (курси валют, індекс інфляції та ін.).

Інформація економічна – сукупність різних відомостей економічного характеру, що виникають при підготовці виробництва, у процесі виробничо-господарської діяльності й управління цією діяльністю. Сюди входять дані про економічні процеси (виробництво, розподіл, обмін і споживання матеріальних благ та послуг), які відбуваються всередині країни. На рівні підприємства економічна інформація – це сукупність відомостей, даних про діяльність підприємств, їх структурних підрозділів та асоціацій, які відображаються в економічних показниках.

Інформація конфіденційна – відомості, які знаходяться у володінні, користуванні та розпорядженні окремих фізичних або юридичних осіб і

розповсюджуються за їх бажанням відповідно до передбачених ними умов. У ст. 1 Закону України «Про державну статистику» дається таке визначення: «Конфіденційна інформація – статистична інформація, яка належить до інформації з обмеженим доступом і знаходиться у володінні, користуванні або розпорядженні окремого респондента та поширюється виключно за його згодою відповідно до погоджених з ним умов».

Інформація статистична (дані) – офіційна державна інформація, яка характеризує масові явища та процеси, що відбуваються в економічній, соціальній та інших сферах життя України та її регіонів.

Інформація часткова – представлена тільки за окремими її складовими, наприклад за видами економічної діяльності: сільське господарство, мисливство та лісове господарство, промисловість; будівництво; оптова й роздрібна торгівля; фінансова діяльність; державне управління; освіта; охорона здоров'я та соціальна допомога тощо. Часткова інформація на рівні підприємства може поділятися за видами виробничої діяльності.

Калькуляція [Accounting] – один із різновидів структурного (постатейного) розрахунку складових від загальних витрат на одиницю виробничої (товарної) продукції, окремої роботи, послуги. Розраховується у вартісних і натуральних показниках за певною формою. Калькуляція включає такі види структурних постатейних витрат: сировина і матеріали, витрати електроенергії, заробітна плата, податки, відрахування, витрати на технічне обслуговування, на реалізацію, амортизаційні відрахування та ін.

Капітал [The capital] – 1. Економічна категорія, що виражає суспільно-виробничі відносини. 2. Вартість, яка внаслідок обороту та ефективного використання приносить додаткову вартість, прибуток (додатковий капітал). 3. Все, що має здатність приносити дохід, або ресурси, створені людьми для виробництва товарів та послуг і вкладені у бізнесову справу, діло. 4. Діюче джерело доходу у вигляді засобів виробництва (фізичний капітал). Під грошовим капіталом ро-

зуміють кошти, за допомогою яких купують фізичний капітал. Капітальні вкладення матеріальних засобів і грошей в економіку, у виробництво називають також інвестиціями.

Капітал активний [The capital active] – капітал, вільний від зобов'язань і боргів.

Капітал акціонерний [The capital joint-stock] – базовий, початковий, основний капітал акціонерного товариства, що створюється за рахунок випуску і продажу акцій. Становить сукупність об'єднаних індивідуальних капіталів і є різновидом недержавної (колективної, приватної) власності, що йменується акціонерною, корпоративною власністю.

Капітал амортизаційний [The capital amortisation] – капітал, що призначений для відтворення основних засобів виробництва і створюється за рахунок амортизаційних відрахувань.

Капітал позичковий [The capital extra] – капітал, що створюється за рахунок отримання кредитів, випуску та продажу облігацій, одержання коштів за іншими видами грошових зобов'язань.

Капіталовкладення [Capital investments] – сукупність економічних ресурсів, які використовуються для відтворення основних засобів.

Коефіцієнт [Factor] – (той, що виробляє) – 1. Показник, фактор, параметр, що являє собою відношення двох однорідно обчислених величин. 2. Сталий або відомий числовий множник при іншій, звичайно змінній або невідомій величині. 3. Відношення двох значень незмінної величини.

Короткостроковий кредит [The short-term credit] – 1. Грошовий кредит, що його надають банківські установи підприємствам, господарським організаціям та окремим громадянам на строк до одного року для задоволення їх виробничих потреб у додаткових оборотних коштах.

Кредитори [The creditors] – особи (громадяни або юридичні особи), які надають в позичку гроші або продають в борг товари і мають право вимагати від боржника (дебітора) сплати боргу.

Кредиторська заборгованість, рахунки до оплати (Accounts Payable) – суми, які нараховуються постачальникам за купівлю у них товарів або послуг в кредит. В балансі підприємства записуються як короткотермінові зобов'язання, які повинні бути оплачені протягом одного року.

Кредитоспроможність [Credit status] – сукупність фінансових і матеріальних можливостей одержання і сплати кредиту в установлені терміни й у повній сумі. Визначається наявністю у підприємства (організації) відповідних коштів, обсягів основних фондів і оборотних засобів (ліквідних активів) для гарантування своєчасної сплати передбачених договором позичених сум.

Комерційна таємниця – відомості технічного, організаційного, комерційного, виробничого та іншого характеру, які є об'єктом інтелектуальної власності, мають комерційну цінність, розголошення яких може завдати шкоди інтересам суб'єкта господарювання. В Господарському кодексі України говориться, що відомості, пов'язані з виробництвом, технологією, управлінням, фінансовою та іншою діяльністю суб'єкта господарювання, що не є державною таємницею, розголошення яких може завдати шкоди інтересам суб'єкта господарювання, можуть бути визнані його комерційною таємницею. Склад і обсяг відомостей, що становлять комерційну таємницю, спосіб їх захисту визначаються суб'єктом господарювання відповідно до закону. В Цивільному кодексі України сказано, що комерційною таємницею є інформація, яка є секретною в тому розумінні, що вона в цілому чи в певній формі та в сукупності її складових є невідомою та не є легкодоступною для осіб, які звичайно мають справу з видом інформації, до якого вона належить, у зв'язку з чим має комерційну цінність та була предметом адекватних наявним обставинам заходів щодо збереження її секретності, вжитих особою, яка законно контролює цю інформацію.

Конфіденційність (англ. confidentiality) інформації – надання користувачам тільки тих відомостей, які не принесуть шкоди підприємству з боку конкурентів.

Кореляційний зв'язок – такий зв'язок між ознаками суспільно-економічних явищ, при якому на величину результативної ознаки крім факторної впливає багато інших ознак, які можуть діяти в різних напрямках одночасно чи послідовно. Цей зв'язок характеризується тим, що між факторною і результативною ознаками немає повної відповідності, а лише є певне співвідношення. Особливістю кореляційного зв'язку є те, що кожному значенню факторної ознаки відповідає не одне, а ціла низка значень результативної ознаки. Кореляційний зв'язок можна виявити тільки у вигляді загальної тенденції при масовому порівнянні факторів.

Кореляція (лат. correlation – відношення) означає співвідношення, відповідність речей, понять.

Корисність (англ. usefulness) інформації – основна вимога до якості інформації, що означає можливість використання її для прийняття обґрунтованих управлінських рішень.

Користувачі економічного аналізу – одержувачі його результатів. Вони можуть бути внутрішніми і зовнішніми. Частіше користувачами аналізу є керівники різних рівнів управління, які уповноважені приймати управлінські рішення, головні спеціалісти, спеціалісти, власники (акціонери, окремі приватні особи, кредитори). Крім того, дані аналізу можуть надаватися членам трудового колективу.

Ліквідаційна вартість [Liquidating cost] – надходження від продажу основних засобів, придатних будівельних матеріалів, деталей, металобрухту, що залишилися після припинення функціонування об'єкта.

Ліквідація [Liquidation] – припинення діяльності акціонерного товариства, компанії, фірми у зв'язку із закінченням строку, на який вони були створені, за рішенням загальних зборів, вищого органу (для державних підприємств) або за рішенням суду.

Ліквідні активи [Liquid actives] – 1. Засоби, які можна легко реалізувати, перетворивши їх у гроші.

Ліквідні кошти (Liquidity) – наявний грошовий капітал і активи, близькі до наявності з точки зору можливості перетворення їх в наявний капітал з найменшими втратами. Можливість компанії оплатити свої поточні зобов'язання.

Матеріальні активи [Tangible Assets] – активи, які можна побачити або доторкнутися до них, мають матеріальну форму. До довготермінових матеріальних активів часто відносять нерухоме майно та основні виробничі засоби.

Матеріальні витрати [Material costs] – частина витрат виробництва, куди входять витрати на сировину, основні та допоміжні матеріали, паливо, енергію та інші види витрат, прирівняних до матеріальних.

Менеджмент фінансовий [Management financial] – система комплексного управління фінансовими ресурсами організацій, фірм, починаючи від визначення схем фінансової структури, її складу, обсягів, фінансових коштів; виявлення основних і альтернативних джерел надходження фінансових ресурсів, оцінки їхньої структури, включаючи вибір механізмів, їх ефективний розподіл, реалізацію та використання.

Моральне старіння [Obsolescence] – знецінення основних засобів виробництва через застарілість, відсталість від показників світового рівня основних техніко-технологічних характеристик.

Моральний знос основних засобів [Obsolescence of the basic means] – старіння основних засобів виробництва через те, що їхні технічні параметри

відстають від новітніх досягнень науково-технічного прогресу; відбувається їх знецінення, зниження реальної вартості, ціни.

Метод (грец. *methodos* – спосіб) – спосіб пізнання, дослідження явищ природи і суспільного життя. Залежно від специфіки науки використовують ті чи інші методичні підходи дослідження.

Метод в економічному аналізі – сукупність способів, прийомів, операцій практичного і теоретичного характеру з вивчення економічних процесів, підпорядкованих досягненню основної мети – підвищення ефективності господарювання економічних суб'єктів.

Метод Дельфі – один із методів колективної експертної оцінки, який передбачає проведення експертного опитування серед групи спеціалістів у кількаторів (частіше у 3–4 тури) для вибору найкращого з рішень. Метою застосування методу Дельфі є удосконалення групового підходу до вирішення завдання розробки прогнозу, оцінки за рахунок взаємної критики поглядів окремих спеціалістів, висловлюваних без безпосередніх контактів між ними та при збереженні анонімності думок чи аргументів на їх захист.

Метод дерева рішень – метод ситуаційного аналізу, сутність якого полягає у процедурі прийняття управлінських рішень з погляду оцінки рівня ризику з певного питання, яке виникає в результаті реалізації будь-яких проектів. Метод дерева рішень – це схематичне подання проблеми прийняття рішень. Дерево рішень подають графічно у вигляді деревовидної структури. Порівнявши рівень витрат і рівень доходу, аналітик (фінансовий менеджер) визначає рівень чистого виграшу і відображає на вузлах дерева через його гілки. Кожна гілка визначає раціональність цього рішення, враховуючи ймовірність настання негативної події.

Метод деталізації – полягає в розчленуванні показників, що характеризують досліджуваний об'єкт, на складові з метою їх ретельного вивчення, аналізу

та синтезу. Потреба в цьому методі викликана тим, що загальні показники можуть нівелювати, згладжувати окремі позитивні та негативні відхилення, оскільки вони представлені здебільшого у вигляді сум, добутків, середніх, відносних величин.

Метод елімінування (лат. *eliminate* – **виключати, усувати**) – метод, який полягає у послідовному визначенні впливу кожного фактора на результативний показник за умови незмінності інших факторів та абстрагування їх взаємного впливу.

Метод комісії – полягає у виробленні експертами кращого варіанта досягнення поставленої мети з урахуванням усіх висловлених на нараді пропозицій та ідей. Позитивною ознакою цього методу є можливість залучення для експертизи фахівців з широким діапазоном знань із суміжних областей науки та практики. Негативним є можливий суб'єктивізм, наявні стереотипи мислення, що склалися в експертів, їх схильність до компромісу.

Метод Монте-Карло – чисельний метод, основу якого становить одержання великого числа реалізацій випадкового процесу, який формується так, щоб імовірнісні характеристики (математичні очікування, імовірність деяких подій, імовірність попадання траєкторії процесу в деяку область тощо) дорівнювали певним величинам задачі, яка розв'язується. Метод ґрунтується на імітації масового процесу шляхом вирахування його ходу, в якому випадкові коливання визначаються за допомогою жеребка або таблиці випадкових чисел. Економічний експеримент може замінюватися статистичними випробуваннями моделі економічного процесу. Побудова цієї моделі може ґрунтуватися на розподілі випадкових величин в досліджуваному процесі. Сутність методу Монте-Карло полягає в тому, що замість аналітичного опису системи масового обслуговування здійснюється «розіграш» випадкового процесу, який відбувається в системі масового обслуговування, шляхом спеціально організованої процедури. В результаті такого «розіграшу» здійснюється кожного разу нова, відмінна від інших,

реалізація випадкового процесу. Цю множину реалізацій можна використати як деякий штучно отриманий статистичний матеріал, що обробляється звичайними методами математичної статистики. Після такої обробки можуть бути отримані майже будь-які характеристики обслуговування.

Метод морфологічного аналізу – метод, призначений для генерації нових неупереджених ідей щодо можливості і шляхів вирішення проблеми. Використовуючи цей метод, поставлене аналітичне завдання описують та аналізують як сукупність усіх можливих морфологічних (тобто структурних) зв'язків і відношень між складовими елементами. Аналіз вимагає попереднього складання морфологічних таблиць або графіків.

Метод сценаріїв – метод, призначений для вивчення чутливості, який дає змогу поєднувати дослідження чутливості результативного показника з аналізом ймовірнісних оцінок його відхилень. Проведення аналізу чутливості за методом сценаріїв передбачає проходження таких етапів: визначення кількох варіантів змін ключових перемінних (песимістичний, найбільш ймовірний та оптимістичний); присвоєння ймовірної оцінки кожному варіанту змін; розрахунок ймовірного значення обраного критерію та оцінка його відхилень від середнього рівня для кожного варіанта; аналіз ймовірного розподілу одержаних результатів. Той проект чи варіант, який має найменші стандартні відхилення, вважається менш ризиковим.

Метод фокальних об'єктів – перенесення на об'єкт, що потребує вдосконалення, ознак випадково вибраних об'єктів. Такий підхід дає змогу відкрити цілком нові нетрадиційні способи вирішення проблеми, насамперед у випадках модифікації відомих пристроїв, модернізації механізмів, виробничих процесів тощо.

Методи асоціацій та аналогій – методи, які полягають в активізації та використанні асоціативного мислення людини для генерування нових ідей і пропозицій шляхом зіставлення досліджуваного явища, процесу, об'єкта з іншими

більш-менш подібними. Велика роль при цьому відводиться розвитку уяви, фантазії людини.

Методи евристичні – спеціальні методи аналізу, що базуються на використанні досвіду, інтуїції фахівця та його творчого мислення. Евристичні методи поділяються на експертні та психологічні.

Методи експертних оцінок – спосіб прогнозування та оцінки майбутніх результатів дій на основі передбачень фахівців. При застосуванні методу експертних оцінок проводиться опитування спеціальної групи експертів (5–7 осіб) з метою визначення певних змінних величин, необхідних для оцінки досліджуваного питання. До складу експертів слід включати людей з різними типами мислення – образним і словесно-логічним, що сприяє успішному розв'язанню проблеми.

Нагромаджений знос [The saved deterioration] – сукупне зношення основних засобів за весь час їх експлуатації, а також довготермінових активів, визначених як накопичення зносу за попередні періоди.

Невиробничі витрати підприємств [Non-productive costs of the enterprises] – витрати підприємств, пов'язані з реалізацією і збутом продукції (напр., експедиційно-транспортні), а також інші витрати, що не належать до виробничих, такі як відрахування чи витрати на науково-дослідні роботи, на підготовку кадрів тощо.

Незавершене будівництво [The uncompleted construction] – недобудовані й не здані в експлуатацію споруди, їхні конструктивні елементи, а також змонтоване устаткування, що його прийняв і оплатив замовник, на об'єктах, не зданих в експлуатацію. До незавершеного будівництва належать і об'єкти фактично введені в дію, але через недоробки не прийняті приймальною комісією до експлуатації.

Незавершене виробництво [The uncompleted manufacture] – предмети праці, що не є готовою продукцією і перебувають у процесі виробництва. Незавершене виробництво є частиною оборотних засобів і за ступенем готовності посідає проміжне місце між сировиною і напівфабрикатами або між напівфабрикатами й готовою продукцією.

Нематеріальні активи [Non-material actives] – цінності, що належать підприємствам і організаціям, у вигляді цінних паперів, патентів, технологічних і технічних новітніх досягнень, проектів, інших об'єктів інтелектуальної власності, орендні та інші права, які називають невідчутними цінностями. Нематеріальні активи не є речовими об'єктами, але мають вартісну, грошову оцінку.

Ненормовані оборотні кошти [The not normalized turnaround means] – кошти, що знаходяться у сфері обігу і не плануються. До них належать: кошти, вкладені у відвантажені товари, строки оплати яких не наступили; в товари відвантажені, але не оплачені вчасно покупцями; у відвантажані товари, що знаходяться на відповідальному збереженні у покупців; кошти на розрахункових рахунках у банку, на акредитивах тощо.

Неплатоспроможність [Insolvency] – неспроможність підприємства, організації чи установи своєчасно платити за своїми зобов'язаннями, що впливають з їх господарської діяльності. Поняття неплатоспроможності використовують у практиці для визначення незадовільного фінансового стану суб'єктів господарювання, що веде до банкрутства.

Нерозподілений прибуток [The not distributed(not allocated) profit] – прибуток акціонерного товариства, компанії, що залишається після сплати податків і виплати дивідендів для потреб розширеного відтворення.

Норма оборотних засобів [Norm of turnaround means] – економічно обґрунтований мінімальний розмір запасів товарно-матеріальних цінностей, до-

статній для забезпечення безперервного процесу виробництва і реалізації продукції. Обчислюється, як правило, в днях.

Норма прибутку [Rate of return] – відношення додаткової вартості до загальної суми авансованого капіталу, виражена у процентах. Характеризує ефективність використання капіталу, прибутковість підприємства. Здебільшого застосовується у системі планово-адміністративної економіки.

Норми амортизації [Norms of amortization] – річний розмір амортизаційних відрахувань, виражений у відсотках до первісної вартості основних фондів. У деяких галузях промисловості (гірничодобувна, вугільна, нафтодобувна, промисловість нерудних матеріалів та ін.), специфічні умови яких не дають можливості обчислювати амортизацію у відсотках до вартості основних фондів, норму амортизації встановлюють у грошовій формі на тонну видобутих копалин.

Оборотний капітал [Working capital] – 1. Частина продуктивного капіталу, вартість якого цілком переноситься на вироблений товар і повністю повертається власникові капіталу у грошовій формі після реалізації товару (вартість сировини, палива, допоміжних матеріалів, робочої сили тощо). 2. Готівка, цінні папери, матеріально-виробничі запаси, нереалізована готова продукція, короткострокова заборгованість інших підприємств даному підприємству – тобто найбільш рухлива частина капіталу підприємства, яка легко трансформується (на відміну від основного капіталу) в грошові кошти.

Оборотні активи [Turnaround actives] – оборотні кошти підприємств, фірм, компаній, що відображаються в активі їхнього бухгалтерського балансу.

Оборотні засоби [Turnaround means] – сукупність оборотних фондів виробництва й фондів обігу, що беруть участь у виробничому процесі. За структурою оборотні засоби поділяють на матеріальні й грошові.

Оборотні фонди [Circulating capitals] – частина виробничих фондів, які повністю використовуються в кожному виробничому циклі, повністю переносять свою вартість на створену продукцію і для продовження виробництва відтворюються в натуральній і у вартісній формі після кожного виробничого циклу. Оборотні фонди складаються з двох частин: предметів праці, що перебувають на підприємстві у вигляді виробничих запасів (сировина, основні й допоміжні матеріали, паливо й пальне, куплені напівфабрикати, тара й тарні матеріали, запасні частини для поточного ремонту основних фондів); предметів праці, що вступили в процес виробництва (незавершене виробництво й витрати на освоєння нової продукції, напівфабрикати власного виробництва).

Обсяг виробництва [Volume of manufacture] – кількість виготовленої продукції та виконаних робіт за певний період часу (рік, півріччя, квартал, місяць) на певному рівні (підприємство, об'єднання, галузь, народне господарство в цілому).

Обсяг реалізованої продукції [Volume of realized production] – показник, що виражає кількість реалізованої продукції за певний період (рік, півріччя, квартал, місяць).

Операційні витрати [Operational costs] – витрати об'єктів господарювання, що не пов'язані безпосередньо з розширенням виробництва й не включаються у собівартість продукції. До операційних витрат відносять витрати на дослідно-конструкторські роботи, винахідництво й раціоналізацію, експериментальне будівництво, геологорозвідувальні роботи, організацію виставок тощо. Операційні витрати фінансують, головним чином, з власних коштів.

Операційні доходи [The operational incomes] – надходження до банків, компаній від проведених за певний період фінансових, виробничих і господарських операцій. Операційні доходи включають чистий виторг від продажу, проценти з кредитів і вкладів, орендні платежі, комісійні збори та інші грошові надходження.

Основний капітал [Fixed capital] – узагальнюючий показник, що характеризує в грошовому вираженні увесь капітал підприємства, компанії (як фізичний, так і грошовий). Основний капітал включає довгофункціонуючі матеріальні цінності (земельну власність, будівлі, устаткування), фінансові вкладення (власні цінні папери, вкладення в інші підприємства, борги інших підприємств), нематеріальні активи (патенти, ліцензії, товарні знаки, проекти).

Основні засоби [The basic means] – сукупність засобів праці, що діють протягом тривалого періоду й у процесі виробництва (відтворення) поступово переносять свою вартість на виготовлений продукт. Вони відображають рівень розвитку продуктивних сил. До основних засобів належать земля, виробничі споруди, технічні й транспортні засоби, машини та обладнання.

Основні фонди [Fixed capital] – засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів і поступово, в міру зношування, переносять свою вартість на вироблену продукцію, зберігаючи при цьому свою натуральну форму. Вони поділяються на виробничі й невиробничі. До складу виробничих входять такі види засобів праці: виробничі споруди, силові й робочі машини, транспортні засоби, вимірювальні та регулювальні прилади, пристрої та лабораторне устаткування, інструменти й господарський інвентар (що використовують більше року), робоча й продуктивна худоба, маточне поголів'я птиці й бджолосім'ї, багаторічні насадження та ін. До складу невиробничих належать: будинки й споруди, устаткування й транспортні засоби установ та організацій житлово-комунального господарства, культурно-побутового обслуговування населення, охорони здоров'я, освіти, науки, мистецтва, управління та оборони.

Пасиви балансу [Passives of balance] – одна з двох частин бухгалтерського балансу, звичайно права, в якій на певну дату відображено джерела утворення коштів підприємства, організації, установи.

Період окупності [Payback Period] – кількість часу, необхідна для покриття витрат на той чи інший проект або для повернення коштів, вкладених

підприємством за рахунок коштів, одержаних в результаті основної діяльності по даному проекту.

Первісна вартість основних фондів [Initial cost of a fixed capital] – сукупність грошових витрат, пов'язаних з виготовленням або придбанням основних фондів, включаючи витрати на транспортування і монтаж.

Підприємство [The enterprise] – самостійна господарсько-адміністративна самофінансована і самоуправлінська одиниця – юридична особа, яка здійснює виробничі, комерційні, торговельні та інші функції, надає послуги з метою одержання прибутку.

Платоспроможність [Payment ability] – здатність держави, юридичних і фізичних осіб повністю виконувати свої зобов'язання щодо платежів, наявність у них для цього необхідних коштів.

Позикові кошти [Extra means] – кошти, одержані як позика на певний строк.

Постійні витрати [Fixed Costs] – витрати, величина яких не змінюється залежно від зміни обсягу випуску продукції і які фірма повинна сплачувати навіть тоді, коли вона нічого не виготовляє. До них належать грошові витрати на експлуатацію будівель, споруд і обладнання, орендна плата, виплата відсотків за кредитом, заробітна плата апарату управління, витрати на охорону.

Поточна вартість основних засобів [Current cost of the basic means] – вартість основних засобів, активів, обчислена з урахуванням зношення, залишкова вартість основних фондів.

Поточні витрати [The current costs] – грошові витрати на товари та послуги, призначені для щоденного використання або споживання.

Прибуток [Profit] – грошове вираження частини чистого доходу, який створюється на підприємствах і використовується державою та підприємствами для розвитку виробництва і забезпечення соціальних потреб членів колективу.

Прибуток бухгалтерський [Profit accounting] – прибуток від підприємницької діяльності, розрахований за бухгалтерськими документами без врахування документально незафіксованих витрат самого підприємства (підприємця), у т. ч. втраченої вигоди; обчислюється як різниця між ціною (доходами від продажу) і витратами за бухгалтерськими документами.

Прибуток на власний капітал [Return on Equity (ROE)] – коефіцієнт, що одержується діленням суми чистого прибутку на суму власного капіталу компанії.

Прибуток чистий [Profit pure(clean)] – прибуток, що залишається в розпорядженні фірми (окремого підприємця) після сплати податків, відрахувань, обов'язкових платежів.

Продуктивність [Productivity] – показник ефективності виробництва, що характеризує випуск продукції в розрахунку на одиницю використаних ресурсів, інших факторів виробництва.

Продуктивність праці [Productivity of work] – показник ефективності використання ресурсів праці. Вимірюється кількістю продукції в натуральному або грошовому вираженні, виробленої одним працівником за певний час (годину, день, місяць, рік).

Реалізація продукції [Realization of production] – відпуск товарів і одержання за них грошової оплати. Відбувається між підприємствами-виробниками і підприємствами-споживачами згідно з господарськими угодами.

Реалізована продукція [Realized production] – обсяг проданої підприємством за певний час і оплаченої покупцем продукції.

Резервний капітал [The reserve capital] – частина власного капіталу компанії, що створюється за рахунок щорічних відрахувань від прибутку. Резервний капітал є джерелом для соціального розвитку підприємства, відшкодування втрат, а також для виплати дивідендів і поповнення капіталу у випадках недостатності прибутку.

Реінвестування – додаткове вкладення власного або іноземного капіталу в економіку у формі нарощування раніше вкладених інвестицій за рахунок отриманих від них доходів або прибутку.

Рентабельність [Profitability] (від нім. *rentabel* – дохідний) – ефективність, прибутковість, дохідність підприємства або підприємницької діяльності. Кількісно рентабельність обчислюється діленням прибутку на витрати.

Рентабельність активів [Profitability of actives] – показник рівня використання активів підприємства, компанії, який визначається відношенням отриманого прибутку до суми активів.

Рентабельність власного капіталу [Profitability of the own capital] – показник ефективності використання власного капіталу, який обчислюється діленням отриманого від вкладення капіталу прибутку на суму вкладеного капіталу.

Рентабельність основного капіталу [Profitability of a fixed capital] – показник ефективності використання основного капіталу підприємства, компанії, який обчислюється відношенням отриманого прибутку до суми основного капіталу.

Рентабельність підприємства [Profitability of the enterprise] – показник використання основних засобів підприємства, його виробничих ресурсів. Загальна рентабельність підприємства визначається як відношення прибутку до середньої вартості основних і оборотних коштів.

Рентабельність продажу [Profitability of sale] – показник, що характеризує дохідність операцій від продажу товарів. Визначається відношенням прибутку, отриманого від продажу, до вартості проданих товарів.

Рентабельність продукції [Profitability of production] – показник, який характеризує економічну вигідність продукції і визначається відношенням прибутку від її реалізації до повних витрат (собівартості) на її виробництво та обіг.

Ресурси фінансові [Resources financial] – грошові фонди фінансової системи, які використовуються для забезпечення безперебійного функціонування і розвитку економіки, на соціально-культурні потреби, потреби оборони й управління. Поділяються на централізовані (макроекономічний рівень) і децентралізовані (мікроекономічний рівень).

Річний баланс [Annual balance] – один із видів бухгалтерського звітного балансу підприємства, фірми, компанії, що містить баланс доходів і видатків, прибутків і збитків тощо.

Рух грошових коштів [Movement of money resources] – зміна сум грошових коштів на банківських рахунках фізичних і юридичних осіб. перехід грошей від одного власника до іншого.

Самофінансування [Self-financing] – здійснення фінансово-господарської діяльності підприємства, за якою не тільки поточні витрати, а й капіталовкладення забезпечуються за рахунок власних фінансових джерел.

Синергізм (синергія) – стратегічні переваги, які виникають при з'єднанні двох або більшої кількості підприємств. Підвищується ефективність, що проявляється у зростанні продуктивності і (або) в зниженні витрат виробництва; ефект спільних дій вище простої суми індивідуальних зусиль.

Собівартість продукції [The cost price of production] – сума грошових витрат підприємства (фірми) на виробництво і збут продукції. Всі витрати

поділять на виробничі і позавиробничі. До виробничих належать витрати на сировину, матеріали, енергетичні ресурси, амортизаційні відрахування, заробітну плату, відрахування на соціальне страхування, сплату податків, процентів за кредит. До позавиробничих витрат належать витрати, пов'язані зі збутом продукції, оплата маркетингових послуг, відрахування у бюджетні фонди, на підготовку і підвищення кваліфікації кадрів, на соціальний розвиток підприємств.

Стратегія – взаємопов'язаний комплекс довгострокових заходів або підходів в ім'я зміцнення життєздатності та потужності даної організації по відношенню до її конкурентів.

Статутний капітал [The authorized capital] – зафіксований у статуті акціонерного товариства, компанії вихідний капітал у грошовому вираженні, що створюється за рахунок виторгу від продажу акцій, приватних вкладів засновників, державних вкладів. Внесок у статутний капітал може здійснюватися не тільки у вигляді грошей, а й у майновій формі (будівлі, земля), а також у формі об'єктів інтелектуальної власності (патенти, ліцензії, проекти).

Статутний фонд [The authorised capital] – сукупність грошових ресурсів, майна та інших матеріальних засобів, яка необхідна для започаткування і здійснення діяльності підприємства (організації, установи). Створюється за рахунок внесків (паїв) засновників підприємства, грошових надходжень від продажу акцій, державних коштів, приватних вкладів, частини доходів даного підприємства тощо.

Стійкі пасиви [Steady passives] – суми постійної нормальної кредиторської заборгованості, які за умов їх використання прирівнюються до власних оборотних коштів. До стійких пасивів належать: заборгованість із заробітної плати та відрахувань на соціальне страхування, резерви наступних платежів, зобов'язання перед кредиторами щодо оплати продукції часткової готовності та деякі інші види кредиторської заборгованості.

Точка беззбитковості [Break-Even Point] – об'єм або рівень операцій, при якому сукупний дохід дорівнює сукупним витратам, тобто це точка нульового прибутку або нульових збитків.

Управління активами [Management of actives] – діяльність фірми щодо прибуткового (з мінімальним ризиком) розміщення власних і залучених коштів. Розрізняють управління поточними активами, управління оборотним і основним капіталом, перетворення ліквідних активів у фактори виробництва, розподіл потреби в новому устаткуванні, ефективність придбання тощо.

Фізичне зношення основних фондів [Physical deterioration of a fixed capital] – часткова чи повна втрата основними фондами споживних властивостей і вартості в процесі їх експлуатації, під впливом навколишнього середовища.

Фінансовий звіт компанії [The financial report of the company] – обов'язкова форма звіту компанії, фірми, яка передбачена законодавством більшості країн світу. Він містить фінансовий баланс за звітний період, звіт про прибутки і збитки компанії, зведену доповідь керівництва компанії. Фінансовий звіт подається на розгляд зборів акціонерів і на вимогу державних фінансових органів.

Фінансовий контроль [The financial control] – 1. Контроль за веденням фінансової документації, її відповідності встановленим нормам і правилам. 2. Контроль за дотриманням законів і нормативних актів при здійсненні фінансових операцій, угод юридичними і фізичними особами.

Фінансовий план [The financial plan] – програма забезпечення потреб економіки країни, галузі, об'єднання, підприємства у фінансових ресурсах, їхнього формування і розподілу. Розробляється у формі балансу прибутків і витрат.

Фінансовий стан [Financial condition] – стан економічного суб'єкта (держави, регіону, підприємства, фірми, підприємця, сім'ї), що характеризується на-

явністю у нього фінансових ресурсів, забезпеченням грошовими засобами, необхідними для господарської діяльності та здійснення грошових розрахунків з іншими суб'єктами.

Фінансові відносини [The financial attitudes(relations)] – економічні зв'язки, взаємовідносини, виражені у грошовій формі.

Фінансові зобов'язання [The financial obligations] – зобов'язання, зумовлені договірно-фінансовими відносинами підприємств, компаній, фірм (обов'язкові платежі, розрахунки тощо).

Фінансові інструменти [Financial tools] – різноманітні види фінансів ринкової економіки: цінні папери, грошові зобов'язання, валюта, ф'ючерси, опціони тощо.

Фінансові показники [Financial parameters] – показники результативності фінансової діяльності підприємницької структури і, у першу чергу, використання фінансових ресурсів, які характеризують різні напрями діяльності, пов'язані з нагромадженням і використанням грошових фондів. Відношення власного капіталу до загальної балансової суми капіталу організації відбиває ступінь фінансової незалежності організації.

Фінансові резерви [Financial reserves] – кошти, зарезервовані державою, підприємствами, об'єднаннями, фірмами, організаціями для забезпечення непередбачених витрат, спеціальних потреб, усунення тимчасових фінансових труднощів і забезпечення нормальних умов діяльності.

Фінансові результати [Financial results] – результати господарської діяльності підприємств (установ, організацій) усіх форм власності в цілому або окремих ланок їх роботи, виражені в грошовій формі. Визначають їх порівнянням суми витрат з одержаними доходами. Залежно від співвідношення витрат і доходів фінансові результати можуть бути у вигляді прибутків або збитків.

Фонд амортизації [Fund of amortization] – фонд грошових ресурсів, що формується за рахунок амортизаційних відрахувань і призначений для відтворення основних фондів. Величину фонду амортизації обчислюють множенням балансової вартості основних фондів на норму амортизації.

Фонд економічного стимулювання [Fund of provision of economic incentives] – грошові ресурси підприємств, установ, організацій, призначені для підвищення колективної і особистої зацікавленості працівників у розвитку виробництва і соціальної сфери, підвищення ефективності виробництва.

Фонд матеріального заохочення [Fund of material encouragement] – один із фондів економічного стимулювання працівників державних підприємств з метою створення матеріальних стимулів підвищення ефективності праці.

Фонд обігу [Fund of the reference(manipulation)] – кошти торговельних, постачальницьких і збутових організацій, а також частина коштів промислових підприємств, що використовуються у сфері обігу.

Фонд оплати праці [Fund of payment of work] – загальна сума коштів, витрачена протягом певного часу підприємствами й організаціями на заробітну плату основного виробничого персоналу, а також оплату праці працівників, що не включені у штат підприємства, але зайняті в основному виробництві.

Фонд розвитку виробництва [Fund of development of manufacture] – один із фондів економічного стимулювання, який створюється на підприємствах (в організаціях) з метою прискорення технічного переоснащення, модернізації і реконструкції виробництва. Створюється за рахунок відрахувань від прибутку за встановленими нормативами, частини амортизаційних відрахувань, виторгу від реалізації надлишкового майна, що входить до складу основних фондів, та інших надходжень.

Фонд соціального розвитку [Fund of social development] – один із фондів економічного стимулювання підприємств, призначений для розвитку їхньої соціальної сфери. Створюється за стабільними нормативами від прибутку (доходу), що залишається у їхньому розпорядженні.

Ціна [The price] – грошова оцінка (вираз) вартості уречевленої в товарі праці, грошове вираження вартості товару, величина його вартості. Визначається суспільно необхідним робочим часом на його виробництво і реалізацію. Вона може бути вища за величину вартості товару, коли попит значно перевищує пропозицію і утворюється значний обсяг незадоволеного попиту населення і, навпаки, нижчою за вартість – в умовах перевиробництва і значного надлишку пропозиції товару.

Ціна беззбитковості [The price not of unprofitability] – ціна реалізації товару, при використанні якої товаровиробник покриває лише суму виробничих витрат, не отримуючи прибутку.

Ціна виробництва [The price of manufacture] – ціна товару, в основу якої закладено матеріальні витрати, оплату праці, загальнозаводські витрати та середній розмір прибутку у розрахунку на одиницю виробу.

Ціна відпускна [The price of realization] – ціна, за якою виробнича або оптова (гуртова) торговельна фірма реалізовує товар для подальшого продажу.

Чистий дохід [The pure(clean) income] – дохід, одержаний підприємством за вирахуванням сплачених податків, зборів.

Чистий прибуток [Pure(clean) profit] – прибуток від виробничої чи іншої підприємницької діяльності, який залишається після вирахування витрат, сплати боргових зобов'язань, податків і різних обов'язкових відрахувань.

Чисті збитки [Net Loss] – перевищення витрат над надходженнями за звітний період, негативний чистий прибуток.

Чутливість ринку — кількісна ознака, яка виявляється в результаті аналізу мінливості ринку на відхилення від основної ціни.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ІНФОРМАЦІЇ

1. Агеенко А. А. Методологические подходы к оценке инвестиционной привлекательности отраслей экономики региона и отдельных хозяйствующих субъектов / А.А. Агеенко // Вопросы статистики. – М. – 2003. – №6. – С.48
2. Алейникова И. А. Основные принципы построения методики оценки эффективности инвестиционных проектов [Текст] / И. А. Алейникова // Современные проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте : Труды конференции. – М., 2000. – 240 с.
3. Александрова В. П. Управління фінансовими ресурсами інноваційного розвитку [Текст] / В. П. Александрова // Вісник Технологіч. ун-ту Поділля. – Хмельницький, 2002. – С. 89.
4. Алимова Т. Инновационные процессы в малом предпринимательстве [Электронный ресурс] / Т. Алимова. – Режим доступа: <http://rcsme.ru/introduction.htm>.
5. Альгин А. П. Риск и его роль в общественной жизни. / А . П. Альгин. – М.: Мысль. – 1989. – 168с.
6. Амоша А.И. Инвестиционная деятельность в регионе / А.И. Амоша, Н.И. Иванов, Л.И. Чередник, Е.В. Левина, В.А. Михальская; НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 1998. – 59 с.
7. Амоша О. І. Інновації у виробництві (соціально-економічний аспект) : [наук. вид.] / О. І. Амоша, М. А. Лобанов, Л. М. Саломатин. – К. : Наукова думка, 1992. – 192 с.
8. Амоша О.І. Інвестиційне забезпечення реформ у промисловості / О.І. Амоша, Ю.П. Ященко // Соц.-екон. дослідж. в перехід. період. Україна в ХХІ ст.: концеп. та моделі екон. розв.: Щорічник наук. пр. – 2001. – Вип. 23. – С. 211–219.
9. Аналіз проблем ефективності науково-технічної діяльності та процесу її оцінювання : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу:

10. Андрощук Г. Зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности [Текст] / Г. Андрощук // Бизнес-информ. – 1996. – № 1–4. – С. 12–25.

11. Анищенко Ю. В. Свободные экономические зоны [Текст] / Ю. В. Анищенко // Вестник налоговой службы Украины. – 2000. – № 17–18. – С. 89–100.

12. Антонюк Л. Л. Конкуентоспроможність національної економіки в умовах глобалізації: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. екон. наук: спец. 08.05.01. “Світове господарство і міжнародні економічні відносини” / Л. Л. Антонюк. – К. – 2004. – 32 с.

13. Аньшин В. М. Менеджмент инвестиций и инноваций в малом и венчурном бизнесе : [учеб. пос.] / В. М. Аньшин, С. А. Филин. – М. : Анкил, 2003. – 360 с.

14. Ареф'єва О.В. Економіка підприємства / Ареф'єва О.В., Сахаєв В.Г., Ареф'єв О.В. // Навчальний посібник. – К.: Видавництво Європейського університету, 2003.– 237 с.

15. Бабич В. П. Планирование повышения технического уровня производства [Текст] / В. П. Бабич. – К. : Ин-т экономики АН УССР, 1977. – 66 с.

16. Базилюк Я. Б. Про пріоритети України у здійсненні економічної інтеграції / Я. Б. Базилюк // Стратегічна панорама. – 2005. – № 1. – С.27 – 29.

17. Балабанов И. Т. Риск-менеджмент / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика. – 1996. – 192с.

18. Буянов В. П. Управление рисками (рискология). / В. П. Буянов, К. А. Кирсанов, Л. А. Михайлов. – М.: Экзамен. – 2002. – 384с.

19. Барановський О. І. Залучення інвестицій: питання теорії та практики. /О. І. Барановський, М. М. Туриянська. – Донецьк: Изд-во ДОНУЕТ – 1999. – 276с.

20. Барановський О. І. Інвестиційна безпека. / О. І. Барановський // Фінанси України. – 1998. – № 7. – С.40– 53, № 9. – С.60 – 69.

21. Батенко Л. П. Управління проектами [Текст] / Л. П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В. Ліщинська. – К. : КНЕУ, 2003. – 231 с.
22. Бауліна Т.В. Інтелектуальний капітал як каталізатор інвестиційної привабливості підприємств / Т.В. Бауліна // Інвестиції: практика та досвід. – 2008. – № 4. – С.4 – 6.
23. Безчасний Л. Тенденції на світовому ринку капіталів та його вплив на інвестиційну діяльність в Україні / Л. Безчасний, С. Онишко // Економіка України. – 2001. – № 3. – С.4 – 12.
24. Бень Т. Г. Інтегральна оцінка фінансового стану підприємства / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Фінанси України. – 2002. – № 6. – С.53– 60.
25. Березянюк Т. Складний шлях до СОТ – вищої ліги міжнародної економіки і бізнесу / Т. Березянюк // Зерно і хліб. – 2005. – № 4. – С. 6– 7.
26. Беренс В. Руководство по оценке эффективности инвестиций [Текст] / В. Беренс, П. Хавранск ; [пер. с англ., перераб. и доп. изд.]. – М. : АОЗТ «Интерэксперт», ИНФРА-М, 1995. – 108 с.
27. Бесєдін В.Ф. Макроекономічні проблеми розвитку України: методологія, напрями тенденції, проблеми: монографія / В.Ф. Бесєдін – К.: НДЕІ Мікроекономіки України. – 2005. – С.10 – 20. Бирман Г. Капиталовложения, Экономический анализ инвестиционных проектов / Г. Бирман, С. Шмидт. – М.: Юнити-Дана. – 2003. – 631с.
28. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов: Пер. с англ. под ред. Л. П. Белых / Г. Бирман, С. Шмидт. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 2001. – 632с.
29. Біловодська О. А. Світові тенденції розвитку інноваційного підприємництва [Текст] / О. А. Біловодська // Проблеми науки. – 2003. – № 5. – С. 16–24.
30. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент./ И. А. Бланк. – К.: МП «Итем ЛТД», «Юнайтед Лондон Трейд Лимитед». – 1995. – 448с.
31. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: Т. 2./ И. А. Бланк. – Киев: Ника-Центр; Эльга. – 2004. – 618с.

32. Бланк И. А. Стратегия и тактика управления финансами. / И. А. Бланк. – К.: МП «Итем ЛТД-СП», «АДЕФ-Украина». – 1996. – 534с.
33. Бланк И.А. Основы инвестиционного менеджмента: Т.2./ И.А. Бланк. – Киев: Ника-Центр; Эльга– Н. – 2001. – 512с.
34. Блех Ю. Инвестиционные расчеты. Модели и методы оценки инвестиционных проектов./ Ю. Блех, У. Гетце. – Калининград: Янтарный сказ. – 1999. – 412с.
35. Божко Т. В. Методы оценки инвестиционных проектов в промышленности : [дис... канд. экон. наук: 08.02.02] / Т. В. Божко . – Х., 2000. – 210 с.
36. Борисенко З.М. Конкурентна політика держави як фактор розвитку економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня докт. экон. наук: спец. 08.01.01 “Економічна теорія” / З.М. Борисенко. – К. – 2004. – 34с.
37. Борисова С.Є. Конкурентні переваги регіонів України в контексті її інтеграції до світового ринку капіталу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. экон. наук: спец. 08.05.01 “Світове господарство і міжнародні економічні відносини” / С.Є. Борисова. – Донецьк, – 2006. – 20с.
38. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент. / В. В. Бочаров. – СПб.: Изд-во «Питер». – 2000. – 160с.
39. Бромвич М. Анализ экономической эффективности капиталовложений: Пер. с англ./ М. Бромвич. – М.: ИНФРА–М. – 2006. – 432с.
40. Бурков В. Н. Как управлять проектами: Научно-практическое издание. / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М.: СИНТЕГГЕО. – 1997. – 190с.
41. Бутко М. Інвестиційні аспекти підвищення конкурентоспроможності економіки / М. Бутко // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 40– 45.
42. Бушуєв С. Д. Управління проектами інноваційного розвитку [Текст] / С. Д. Бушуєв // Утвердження інноваційної моделі розвитку економіки України : [м-ли наук.-практ. конф.]. – К. : НТУУ КПІ, 2003. – 434 с.
43. Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами: [Пер. с англ. / Дж. К. Ван Хорн. – М: Финансы и статистика. – 2003. – 800с.

44. Василенко В. О. Інноваційний менеджмент [Текст] / В. О. Василенко, В. Г. Шматько ; [за ред. В. О. Василенко]. – К. : ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.
45. Васина А. А. Финансовая диагностика и оценка проектов / А. А. Васина. – СПб.: Питер. – 2004. – 448с.
46. Верба В. А. Методичні рекомендації з оцінки інноваційного потенціалу підприємства [Текст] / В. А. Верба, І. В. Новікова // Проблеми науки. – 2003. – № 3. – 22 с.
47. Верхоглядова Н.І. До питання про економічну сутність інноваційного розвитку [Текст] / Н.І. Верхоглядова // Науково-виробничий журнал «Держава та регіони» 2010 р. №6. – 271 с.
48. Вільчинська С. Б. Планування та прогнозування діяльності підприємств в сучасних умовах [Текст] / С. Б. Вільчинська // Вісник Технол. ун-ту Поділля. – Секція: Економічні науки. – Хмельницький, 1999. – 108 с.
49. Вовканич С. Інтелектуально-інноваційний розвиток як концепція консолідації та євроінтеграції України.// Вовканич С. / Серія “Проблеми регіонального розвитку” / Препринт наукової доповіді. – Львів: ІРД НАН України. – 2007. – 65 с.
50. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии [Текст] / Л. Водачек, О. Водачкова. – М. : Экономика, 2002. – 176 с.
51. Волков И. М. Проектный анализ [Текст] / И. М. Волков, М. В. Грачева. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 423 с.
52. Володькіна М.В. Стратегічний аналіз: навч.посібник / Володькіна М.В. –К.: Знання-Прес. – 2004. – 149с.
53. Гаврилюк О. В. Іноземне інвестування і структура трансформації в країнах перехідної економіки / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. – К. – 1998. – №7. – С. 54–66.
54. Гаврилюк О. В. Напрями оптимізації законодавчого регулювання конкуренції та іноземного інвестування в Україні / О. В. Гаврилюк // Проблеми розвитку внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: ре-

гиональный аспект. Сборник научных трудов. – Донецк: ДонНУ. – 2006. – Ч. 1. – С. 38–41.

55. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ [Текст] / А. Гальчинський. – К. : Знання України, 2002. – 336 с.

56. Гальчинський А. Іноземні інвестиції: проблеми та перспективи / А. Гальчинський // Дзеркало тижня. – 2005. – №36 (564). – С.29.

57. Гальчинський А. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання України / А. Гальчинський // «Економіка України». – №6. – 2004 р. – С.67–79

58. Гамалій Д. Оцінка інвестиційної привабливості регіонів України / Д. Гамалій // Вісник НБУ – 1998.– № 12.– С. 51–54.

59. Гамидов Г. С. Основы инноватики и инновационной деятельности [Текст] / Г. С. Гамидов, В. Г. Колосов, Н. О. Османов. – СПб. : Политехника, 2000. – 323 с.

60. Ганущак-Єфіменко Л. М. Бізнес-модель управління інноваційно активними підприємствами на ринку / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 7. – С. 81–93

61. Геєць В.М. Становлення інвестиційної моделі економічного зростання. / В.М. Геєць // Урядовий кур'єр. – 2004. – № 25. – С.5–6.

62. Геєць В.М. Шляхи активізації інвестиційної діяльності в Україні / В.М. Геєць // Банківська система України: теорія і практика становлення. Збірник наукових праць: Наукове видання. – Суми: Мрія-1 ЛТД Ініціатива. – 1999. – В 2 т., Т. 1. – 338с.

63. Геєць В. М. Інноваційні перспективи України [Текст] / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Харків : Константа, 2009. – 272 с.

64. Герасимчук З. В. Інноваційна інфраструктура регіону: методологія формування і розвитку / З. В. Герасимчук, М. Т. Рудь // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 197–207.

65. Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні на-

прями їх реалізації. / А.Ф. Гойко. – К.: ВІРА– Р. – 1999. – 320с.

66. Гончаров В. Н. Концепция стратегической организации инновационной деятельности предприятий [Электронный ресурс] / В. Н. Гончаров, Е. В. Иванова. – Режим доступа: <http://www.maop.vorstu.ru/Gancharov.html>.

67. Гордієнко Л. Ю. Інноваційний менеджмент [Текст] / Л. Ю. Гордієнко. – Х. : ХДЕУ, 2001. – 77 с.

68. Грабовой П. Г. Риски в современном бизнесе / П. Г. Грабовой. – М.: Алане. –2004. – 240с.

69. Грабовой П. Г. Риски в современном бизнесе. / П. Г. Грабовой, С. Н. Петрова, С. И. Полтавцев и др. – М.: Алане. – 2004. – 237с.

70. Гранатуров В. М. Ризики підприємницької діяльності: Проблеми аналізу. / В.М. Гранатуров, О.Б. Шевчук. – К.: Зв'язок. –2000. – 152с.

71. Гранатуров В. М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. /В. М. Гранатуров. – М.: Изд-во «Дело и сервис». – 1999. – 112с.

72. Гринев В. Ф. Инновационный менеджмент [Текст] / В. Ф. Гринев. – К. : МАУП, 2000. – 148 с.

73. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління [Текст] / А. В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.

74. Гриньова В. М. Інвестиційний менеджмент: Навч. посіб. / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко, О.П. Коюда, Ю.М. Великий. – 2-ге вид., доопр. і доп. – Х.: Інжек, 2006. –664 с.

75. Гриньова В. М. Інвестування: Підручник / Гриньова В. М. [и інш.]. – К. : Знання, 2008. – 452 с.

76. Гриньова В. Особливості регіонального управління інвестиційною діяльністю в сучасних умовах / В. Гриньова, О. Ястремська // Регіональна економіка. – 2003. – №3. – С.170– 174.

77. Гужва Д. В. Вопросы совершенствования планирования инновационных процессов [Текст] / Д. В. Гужва, В. Н. Тимофеев // Сб. науч. тр. Харьк. ин-та

соціал. прогресса. – Вып. 2. – Х., 1997. – С. 49–52.

78. Дацій О. І. Державне регулювання інноваційної діяльності в Україні [Текст] / О. І. Дацій // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 18–22.

79. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика [Текст] / П. Дойль ; [пер. с англ.] ; под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с..

80. Дорофиенко В. В. Рынок новаций : [учеб. пос.] / В. В. Дорофиенко, С. В. Калинович, Я. И. Жеребьев. – Макеевка : ДонНАСА, 2006. – 360 с.

81. Економіка й організація інноваційної діяльності : [підруч.] / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін. ; [під ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка]. – К. : Професіонал, 2004. – 960 с.

82. Ендовицкий Д. А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики [Текст] / Д. А. Ендовицкий. – М. : Финансы и статистика, 2003. – 352 с.

83. Ермасов С.В. Финансовое стимулирование инновационной деятельности – СПЭА, 1997/

84. Ефремов В. А. Перспективные направления и механизмы стимулирования инвестиций / В. А. Ефремов // Економіка України. – 2003. – № 9. – С.86–92.

85. Євтушенко С. О. Організаційно-економічні фактори підвищення інвестиційної привабливості промислових підприємств: Автореф. дисертації. / С. О. Євтушенко – Харків. – 2001. – 20с.

86. Єпіфанов А. О. Оцінка кредитоспроможності та інвестиційної привабливості суб'єктів господарювання: Монографія / А. О. Єпіфанов, И. А. Дехтяр, Т. М. Мельник, І. О. Школьник та ін./ за ред. доктора економічних наук А.О. Єпіфанова. – Суми. УАБС НБУ. – 2007. – 286с.

87. Єрмошенко М. М. Проблеми державного регулювання інноваційного розвитку підприємств і шляхи їх розв'язання / М.М. Єрмошенко // Актуал. пробл. економіки. – 2010. – N 3. – С. 45–54.

88. Єфименко Т.І. Регіональна структура інвестиційної моделі економічного розвитку / Т.І. Єфименко // Наукові праці НДФІ. – 2004. – № 5 (28). – С.22–27.

89. Жуков С.А. Тирпак І.В. Основи економіки та організації підприємництва. / Тирпак І.В., Жуков С.А. – К.: Кондор. – 2011. – 277 с.
90. Жуков С.А. Портфельний аналіз галузей та оцінка інвестицій Закарпатської області в контексті регіонального маркетингу / Жуков С.А. // Вісник Донбаської державної машинобудівної академії. – 2009. – Т.13, №3. – С. 92–97.
91. Жуков С.А. Проблеми дослідження мікроконкурентоспроможності економіки України / Жуков С.А. // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць. Випуск 219: В 3 т. Том І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2009. – С. 86–91.
92. Журавлев Ю. В. Комплексная оценка инновационного риска [Текст] / Ю. В. Журавлев // Хранение и переработка сельхозсырья. – 2003. – № 9. – С. 19–22.
93. Завгородня О. О. Фіскальні ресурси держави та їх роль в активізації інвестиційних процесів./ О. О. Завгородня, В. М. Тарасович // Фінанси України. – 2000. – № 3. – С.18–25.
94. Завлин П. Н. Оценка эффективности инноваций [Текст] / П. Н. Завлин, А. В. Васильев. – СПб.: Бизнес-пресса, 1998. – 216 с.
95. Завлина П.Н. Инновационный менеджмент: Справочное пособие. [Под ред. Завлина, А.К. Казанцева, Л.Э. Мендеш. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЦИСН. – 1998.– 568с.
96. Загородній А. Г. Менеджмент реальних інвестицій./ А. Г. Загородній, Ю. І. Стадницький. К.: Т-во «Знання», КОО. – 2000. – 209с.
97. Зайцев Л. Г. Стратегический менеджмент / Л. Г. Зайцев, М. И. Соколова. – М.: Магистр – 2008. – 528с.
98. Закон України «Про інвестиційну діяльність» № 1560– XII від 18.09.91р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – №47. – С. 646.
99. Захарін С. В. Перспективи інтеграції України у міжнародний інвестиційний ринок / С. В. Захарін // Фінанси України. – 2003. – № 9. – С.102–112.
100. Захарченко В. И. Комплексная оценка эффективности внедрения ин-

новации [Текст] / В. И. Захарченко, О. В. Побереженец, Д. М. Ясин // Економіка та держава. – 2004 – № 11. – С. 23–31.

101. Зуб А. Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика. / А. Т. Зуб, М. В. Локтионов. – М.: Генезис, – 2001. – 752с.

102. Игониная Л.Л. Инвестиции/ Под ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Слепова. / Л.Л. Игониная. – М.: Юрист, – 2002. – 480с.

103. Идрисов А. Государственная инвестиционная политика./ А. Идрисов // Журнал для акционеров. – 1999. – №11. – С.21–25.

104. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент [Текст] / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин ; [под ред. С. Д. Ильенковой]. – М.: Юнити-Дана, 2007. – 335 с.

105. Инновационная политика развитых капиталистических государств. Сб. науч. трудов./Ред. Гвишиани Д.М., Громека В.И. – М.: ВНИИСИ. 1990. – Вып. 3.

106. Инновационный менеджмент [Текст] / под ред. [П. Н. Завлина, А. К. Казанцева, Л. Э. Миндели]. – М. : ЦИСТ, 1998. – 173 с.

107. Инновационный процесс в станах развитого капитализма (методы, формы, механизмы)/ Под ред. И.Е. Рудаковой. – М.: МГУ, 1991 г.

108. Іванух Р.А., Інвестиційна політика держави і розвиток науково-технічного прогресу / Р.А. Іванух, Л.В. Колобова, А. Г. Ягодка // Фінанси України. – 2004. – №4. – С.77–85.

109. Ілляшенко С. М. Стратегічне управління інноваційною діяльністю підприємств на засадах маркетингу інновацій / С. М. Ілляшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 12. – С. 111–119.

110. Ілляшенко С. М. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці [Текст] / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2005. – 582 с.

111. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи [Текст] / С. М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга, 2003.

– 278 с.

112. Інвестування: Підручник / В.М. Гриньова, В.О. Коюда, Т.І. Лепейко ,

113. Кардаш В. Я. Товарна інноваційна політика : [навч. пос.] / В. Я. Кардаш. – К. : КНЕУ, 2002. – 124 с.

114. Кизим М. О. Моделювання стратегії інвестиційної діяльності Харківського регіону / М. О. Кизим, С. Ю. Кононова // Фінанси України. – 2002. – №10. – С.22– 28.

115. Кіндрацька Г.І. Стратегічний менеджмент: Навч. посіб. – К.: Знання, 2006. – 366 с

116. Кирсанов, Л. А. Михайлов. – М.: Экзамен. – 2002. – 384с.

117. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов [Текст] / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 1998. – 144 с.

118. Ковалева В.В. Инвестиции/ Под ред. В.В. Ковалева, В.В. Иванова, В.А. Лялина. – М.: ООО «ТК Велби», – 2003. – 440с.

119. Ковалишин П. В. Проблеми іноземного інвестування / П. В. Ковалишин, А. А. Старостін. // Фінанси України. – 1999. – №11. – С.79–87.

120. Ковальчук О. В. Інвестиційна конкурентоспроможність економіки України / О. В. Ковальчук // Проблеми науки. – 2003. – № 5. – С.16–24.

121. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001/

122. Колот І. П. Регіональна інвестиційна політика: проблеми і перспективи: Монографія [За ред. Н. М. Внукової. / І. П. Колот, Н. М. Внукова, І. П. Косарева. – Харків: ТОВ «Модель Всесвіту». – 2000. – 176с.

123. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко. – Х.: Фактор. – 2002. – 144с.

124. Концепція Державної цільової програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011–2015 роки [Електронний ресурс] – режим доступу <http://zakon1.rada.gov.ua/signal/2278a.doc>

125. Корнаи Я. Системная парадигма. / Корнаи Я. // Вопросы экономики, 2002, № 4.

126. Котлер Ф. Основы маркетинга [Текст] / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1991. – 734 с.

127. Коюда В. А. Анализ кредитоспособности предприятия / В. А. Коюда, А. П. Коюда // Вісник ХДЕУ. – 1997. – №1. – С.82–85.

128. Коюда О. П. Визначення інвестиційної привабливості підприємств. / О.П. Коюда. // Економіка: проблеми теорії та практики. Зб. наук. пр. Вип.175. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С.154–162.

129. Коюда О. П. Вплив зовнішнього і внутрішнього середовища / О. П. Коюда. // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Економіка підприємства», 12 травн. 2003 р. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2003. – С.56–60.

130. Коюда О. П. Інвестиційна політика та інвестиційна привабливість підприємства. / О.П. Коюда. // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. Вип. 179. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С.101–111.

131. Коюда О. П. Інтегральна оцінка інвестиційної привабливості підприємства // Матеріали Четвертої науково-практичної конференції молодих економістів «Сучасні проблеми розвитку виробництва». / О. П. Коюда // – Харків: ТОВ «Модель Всесвіту», 2000. – С.204–206.

132. Коюда П. М. Економічна сутність ризиків та їх класифікація. / П. М. Коюда, О. П. Коюда. // Актуальні проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України: Зб. наук. ст. – Харків: Основа, – 2001. – С.257–258.

133. Кравченко С. И. Планирование эффективности использования инвестиционных ресурсов предприятия при осуществлении инновационной деятельности [Текст] / С. И. Кравченко // Вісник Технол. ун-ту Поділля. – Секція: Економічні науки. – 2000. – № 4, Ч. 2. – С. 27–31.

134. Краснокутська Н. С. Методичні аспекти оцінки інвестиційної привабливості підприємств роздрібної торгівлі: Автореферат дисертації./ Н. С. Краснокутська // – Харків. – 2001. –18с.

135. Краснокутська В. Н. Інноваційний менеджмент : [навч. пос.] /

В. Н. Краснокутська. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

136. Круглова Н. Ю. Стратегический менеджмент. / Н. Ю. Круглова, М. И. Круглов. – М.: Изд-во РДЛ. –2003. – 464с.

137. Круглова Н.Ю. Инновационный менеджмент /Под научн. Ред. Д.С. Львова. – М.: «Ступень», 1996г.

138. Крутик А. Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства. Монография. / А.Б. Крутик, Е.Г. Никольская. – СПб.: Изд- во «Лань». – 2000. – 544с.

139. Крючкова І. В. Вплив фінансово-економічної кризи на інвестиційну діяльність в Україні/ Крючкова І. В., Попельнюхов Р. В. // Фінанси України. – 2010.

140. Кузьмін О. Є. Основи менеджменту: Підручник / Кузьмін О. Є., Мельник О. Г. – 2-е вид., виправ., допов. – К. : Академвидав, 2007. – 464 с.

141. Кузьмін О. Фактори інноваційного розвитку підприємств [Текст] / О. Кузьмін, Т. Кужда // Схід. – 2006. – С. 11–18.

142. Кульман А. Экономические механизмы / Кульман Анри; Общ.ред. Н.И.Хрустальной; Пер.с фр. Е.П.Островской. – М.: Прогресс; : Универс, 1993. – 192с.

143. Куренков В. П. Анализ подходов к определению эффективности новшеств, нововведений, инноваций и инвестиций [Текст] / В. П. Куренков, Ю. В. Дворникова // Современные проблемы экономики и управления на железнодорожном транспорте : [труды конф.]. – М., 2001. – 236 с.

144. Лазаренко Л. А. Функция планирования в системе менеджмента [Текст] / Л. А. Лазаренко // Вісник Технол. ун-ту Поділля. – Секція: Економічні науки. – 2000. – № 4, Ч. 1. – С. 52–55.

145. Лазутін Г. І. Сучасні тенденції розвитку інноваційної діяльності [Текст] / Г. І. Лазутін // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 2. – С. 99–113.

146. Ландик В. И. Инновационная стратегия предприятия: проблемы и опыт их решения [Текст] / В. И. Ландик. – К. : Наук. думка, 2003. – 364 с.

147. Ластовченко І. В. Деякі фінансові аспекти інвестиційної діяльності підприємств / І. В. Ластовченко // Фінанси України. – 2001. – №2. – С.105–110.

148. Лепейко Т. И. Методология управления инвестиционными ресурсами финансового рынка: Монография. / Т. И. Лепейко. – Харьков: Изд-во ХГЭУ. – 2002. – 288с.

149. Лепейко Т. І. Інвестиційна привабливість регіонів / Т. І. Лепейко. Наук.зб. – Харків: У АДУ (ХФ). – 2000. – С.133–136.

150. Лынный Н. В. О материальном стимулировании изобретательства [Текст] / Н. В. Лынный // Вопросы изобретательства. – 1989. – № 11. – С. 86–89.

151. Макарій Н. Оцінка інвестиційної привабливості українських підприємств / Макарій Н. // Економіст. – 2001. – №10. – С.52–60.

152. Македон, В.В. Бізнес-планування [Текст] : навч.посібник/ В. В. Македон. –К.: ЦУЛ, 2009. – 236 с.

153. Максименко Є. В. Визначення інвестиційних проектів за допомогою критеріїв пріоритетності / Є. В. Максименко // Фінанси України. – 1999. – №6. – С.79–87.

154. Малахівська С. Е. Методика визначення рейтингу інвестиційної привабливості міста / С. Е. Малахівська // Упр. сучас. містом. – 2005. – №1–2/1–6 (17–18). – С.251–255.

155. Малахівська С. Е. Оптимізаційні моделі функціонування інвестиційного ринку в місті / С. Е. Малахівська // Актуальні проблеми державного управління на новому етапі державотворення: матеріали наук.–практ. конф. за міжнар. участю, присвяченої 10– річчю Академії, м. Київ, 31 трав. 2005 р. – К. : Вид– во НАДУ, 2005. – Т. 2. – С.71–73.

156. Маляров Д. А. Разработка системы управления интеллектуальной собственностью государственного предприятия: с чего начать? / Д.А. Маляров, В. В. Кореньков, Б. Б. Леонтьев // Журнал для акционеров. – 2008 – № 7– 8. – С.85–91.

157. Маляров Д. А. Функциональное разделение системы управления инвестиционной деятельностью предпринимательских структур. / Д. А. Маляров //

Вестник Государственного университета управления. – 2008. – № 13/23. – С.125–131.

158. Мар'єнко А. В. Проблеми залучення іноземних інвестицій в економіку України / А. В. Мар'єнко, Г. В. Принц, Н. І. Патика, К. А. Пріб // Фінанси України. – 1999. – №7. – С.34–43.

159. Маркова В. Д. Стратегический менеджмент. / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецов. – М.: ИНФРА-М. – 2001. – 255с.

160. Мартюшева Л. С. Інноваційний потенціал підприємства як об'єкт економічного дослідження [Текст] / Л. С. Мартюшева, В. О. Калишенко // Фінанси України. – 2002. – № 10. – С. 61–66.

161. Матюшенко И. Проблемы инновационного развития Украины на современном этапе / И. Матюшенко, Е. Федоренко // Економіка, фінанси, право. – 2002. – №3. – С.11–12.

162. Махмудов А. Г. Инвестиционная политика и управление. / А. Г. Махмудов. – Донецк: Донбасс, – 2000. – 592с.

163. Маховикова Г. А. Инвестиционный процесс на предприятии. / Г. А. Маховикова, В. Е. Кантор. – СПб.: Изд-во «Питер». – 2001. – 176с.

164. Мелень О. В. Влияние технологических новшеств на сокращение длительности производственного цикла технической подготовки производства. / О. В. Мелень, Р. Ф. Смолвик, О. И. Линник // Вестник НТУ «ХПИ». – 2004. – № 9. – С. 36–40

165. Мелень О. В. Значение и анализ ресурсосберегающих факторов инновационных технологий в современных условиях глобализации / О. В. Мелень, Р. Ф. Смолвик, В. А. Александрова // Журнал «Энергосбережение, энергетика, энергоаудит». – 2005. – № 9. – С. 2–6.

166. Мелень О. В. Основные направления развития экономических систем в условиях глобализации / О. В. Мелень, Р. Ф. Смолвик, В. А. Александрова // Вестник НТУ «ХПИ». – 2005. – № 58(1) – С. 133–135

167. Мелень О. В. Особенности экономической эффективности инноваций

/ О. В. Мелень, Б. С. Мелень, Л. А. Юрченко // Вестник НТУ «ХПИ». – 2008. – № 55 (ч.1) – С. 22.

168. Мелень О. В. Питання впровадження інновацій щодо енергозбереження в виробництві / О. В. Мелень // Вестник НТУ «ХПИ». – 2010. – № 62. – С. 86–89.

169. Мелень О. В. Роль и значение инновационных технологий в процессе технологической подготовки производства / О. В. Мелень, Р. Ф. Смоловик // Вестник НТУ «ХПИ». – 2005. – № 1. – С. 69–72

170. Мелень О. В. Роль планирования инновационной деятельностью предприятий и организаций / О. В. Мелень // Вестник НТУ «ХПИ». – 2006. – № 13 (1). – С. 240–242.

171. Мелень О. В. Инновационные технологии как фактор обеспечения ресурсосбережения в условиях глобализации / О. В. Мелень, Р. Ф. Смоловик // Вестник НТУ «ХПИ». – 2005. – № 4. – С. 59

172. Мелень О. В. Инновационные технологии как фактор повышения эффективности производства / О. В. Мелень, Р. Ф. Смоловик // Вестник НТУ «ХПИ». – 2003. – № 20(1). – С. 90–91.

173. Мелень О. В. Системный подход к сравнительному анализу эффективности применения инновационных технологий / О. В. Мелень, Р. Ф. Смоловик, О. И. Линник // Вестник НТУ «ХПИ». – 2004. – № 27. – С. 65–71

174. Мельник О. О. Інвестиційний клімат в Україні / О. О. Мельник // Фінанси України. – 1998. – № 8. – С. 61–68.

175. Мескон М. Основы менеджмента: Пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело. – 1992. – 702с.

176. Методика визначення економічної ефективності витрат на наукові дослідження і розробки та їх впровадження у виробництво [Текст] / Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. – К., 2002. – 42 с.

177. Методика інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій. – К., 2002. – 42 с.

ємств та організацій № 22 від 23.02.98 р. // Офіційний вісник України. – 1998. – №13. – С.211–231.

178. Методика оцінювання роботи центральних і місцевих органів виконавчої влади щодо залучення інвестицій, здійснення заходів з поліпшення інвестиційного клімату у відповідних галузях економіки та в розрізі регіонів, рейтингової оцінки інвестиційної привабливості галузей регіонів та суб'єктів господарювання. Затверджена наказом Міністерства економіки з питань європейської інтеграції України від 25.03.2004 № 115

179. Методика проведення поглибленого аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій. Наказ Агентства з питань запобігання банкрутству підприємств та організацій №81 від 27.06.97 // Офіційний вісник України – 1997 р. – №32, – С.144. 141

180. Методические рекомендации по определению экономической эффективности мероприятий научно-технического прогресса на производстве [Текст] / ВНИИЖДТ. – М. : Транспорт, 1991. – 239 с. [105],

181. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования (вторая редакция) : [офиц. изд.]. – М. : Экономика, 2000. – 117 с. 107

182. Молодцова Р.Г. Инвестиции и инновации в концепции экономического роста: Научное издание. – М.: Издательство Рос.ЭА, 1997. [3, с.100]

183. Морозов Ю. П. Инновационный менеджмент [Текст] / Ю. П. Морозов. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 446 с. 109

184. Мосій О. Б. Організація та регулювання інноваційної діяльності : [автор. дис... канд. екон. наук] / О. Б. Мосій. – Львів : ЗУНУ, 2000. – 20 с.

185. Наливайко А. П. Теорія стратегії підприємства. – К.: КНЕУ, 2001. 111

186. Науменко Е. О. К вопросу о моделях управления инновационными процессом предприятия в современных условиях [Електронний ресурс] / Е. О. Науменко. – Режим доступ: <http://ej.kubagro.ru/2006/04/pdf/03.pdf>.

187. Науменкова С. В. Ринок фінансових тенденції розвитку / С. В. Науменкова // Вісник Національного банку України. – 2000 – №1. – С.36–43.

188. Никитин С. Налоговые льготы, стимулирующие предпринимательскую деятельность в развитых странах Запада [Текст] / С. Никитин, А. Никитин, М. Степанов // Мировая экономика и международные отношения. – 2000. – № 11. – С. 55–58.

189. Нікбахт Е. Фінанси: Пер. з англ. / Е. Нікбахт, А. Горпеллі. – К.: Техніка. – 1993. – 384с.

190. Норткотт Д. Принятие инвестиционных решений: Пер. с англ. [Под ред. А.Н. Шохина. / Д. Норткотт. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ. – 1997. – 248с.

191. Носова О.В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи / О.В. Носова // Економіка і прогнозування. – 2003. – №3. – С.119–137.

192. Орлов О. А. Проблемы планирования в условиях перехода к рыночной экономике [Текст] / О. А. Орлов // Вісник Технол. ун-ту Поділля. – Хмельницький, 2000. – № 3. – С. 56–59.

193. Обозов С.А. Привлечение инвестиций в экономику города: теория и практика. / С.А. Обозов. – Нижний Новгород, НИСОЦ – Из д.– во Волго-Вятской академии государственной службы. – 1998. – 138с.

194. Олексюк О. С. Системи підтримки прийняття фінансових рішень на мікрорівні. / О. С. Олексюк. – К: Наукова думка. 1998. – 508с.

195. Орлов П. Пути активизации инвестиционной деятельности предприятий / П. Орлов, С. Орлов // Вісник ХДЕУ. – 1997. – №2. – С.10–15.

196. Осецький В. Методичні підходи до реалізації інноваційного потенціалу підприємств [Текст] / В. Осецький // Підприємництво, господарство і право. – 2002. . – №3. С. 114–117.

197. Основи інвестиційно-інноваційної діяльності : [навч. пос.] / за наук. ред. В. Г. Федоренко. – К. : Алеута, 2004. – 431 с.

198. Основні показники економічного та соціального розвитку України [Електронний ресурс] – режим доступу <http://www.me.gov.ua/control>

199. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності : [навч.-метод. пос. для самост. вивч. дисц.] / І. А. Павленко, Н. П. Гончарова, Г. О. Швиданенко – К. : КНЕУ, 2002. – 150 с.

200. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України [Текст] / Б. Патон // Матеріали наукової конференції. К.: НТУУ КПІ, 2001. – N2.

201. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности. / А. А. Пересада. – К.: Либра, 1996. – 344с.

202. Пересада А. А. Реалізація інвестиційних проектів в Україні / А. А. Пересада, В.В. Зубленко // Фінанси України. – 2004. – № 3. – С.106–112.

203. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. / А. А. Пересада – К.: Лібра, – 2002. – 472с.

204. Пересада А.А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. – 472 с.

205. Перспективи інноваційного розвитку України : [зб. наук. пр.]. / за ред. Я. А. Жалила. – К. : Альтерпрес, 2002. – 160 с.

206. Пирог О.В. Науково-методичні засади оцінки і регулювання інвестиційної діяльності в промисловому секторі регіону: Автореф. Дисертації. / О.В. Пирог // – Дніпропетровськ, – 2005. – 21с.

207. Побурко Я. Інтегральні оцінювання результатів соціально-економічної діяльності регіону: методологічний підхід / Я. Побурко, Я. Пушак // Регіональна економіка. – 2006. – №3. – С.66–73.

208. Податковий кодекс України/ Відомості Верховної Ради України від 02.12.2011 – 2011 р., № 2755–VI, С. 464

209. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності». Затверджено наказом Міністерства фінансів України №87 від 31.03.99р. // Все о бухгалтерском учете . – 2001. – № 37. – С.3–5.

210. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 2 «Баланс». Затверджено наказом Міністерства фінансів України №87 від 31.03.99р. // Все о бухгалтер-

ском учете . – 2001. – № 37. – С.5–10.

211. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати». Затверджено наказом Міністерства фінансів України №87 від 31.03.99р. // Все о бухгалтерском учете. – 2001. – № 37. – С. 10–14.

212. Пономаренко В. С. Концепція інвестиційної регіональної політики / В. С. Пономаренко, В. М. Гриньова, О. М. Ястремська // Вісник ХДЕУ. – 2001. – №1(17). – С.5–10.

213. Попков В. П. Организация и финансирование инвестиций. / В. П. Попков, В. П. Семенов. – СПб.: Изд-во «Питер». – 2001. – 224с.

214. Постанова Верховної Ради України № 1561– XII від 18.09.1991 р. «Про порядок введення в дію Закону України «Про інвестиційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 47. – С.647.

215. Постанова Верховної Ради України Про порядок введення в дію Закону України «Про режим іноземного інвестування» // №94/96–Вр від 19.03.96р. // Відомості Верховної Ради України. – 1996. – №19. – С.81.

216. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009– 2013 роки» № 4477 від 14.05.2008 р. // Офіційний вісник України. – 2008. – № 36, стор. 40, С.1201

217. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження переліку інвестиційних проектів, які мають стратегічне значення для економічного розвитку держави» № 1429 від 23.12.2009 р. // Офіційний вісник України. – 2009. – №449. – С.920.

218. Постанова Кабінету Міністрів «Про затвердження Програми розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки» № 1801 від 28.12.2001 р. // Офіційний вісник України. – 2001. – №229. – С.720.

219. Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002–2010 роки, затверджена Постановою Кабміну від 28 грудня 2001 р. №1801. [Електронний ресурс] – режим доступу <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/search>

220. Про інноваційну діяльність: [закон України: офіц. текст: із змінами на 03.06.2010 р. №2314–VI] // Голос України. – 2010. – 23 червня. – №114.

221. Про наукову та науково-технічну діяльність : Закон України від 13.01.1991 № 1977–XII [Текст] // Відомості ВР України. – 1992. – № 12. – Ст. 165.

222. Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні : Закон України від 16.01.2008 № 433–IV [Текст] // Офіційний Вісник України. – 2011. – №7. – Ст. 271.

223. Про державне прогнозування та розроблення програм економічного і соціального розвитку України : Закон України від 23.03.2000 № 1602–III [Текст] // Офіційний Вісник України. – 2010. – № 16. – Ст. 657.

224. Райе Т. Финансовые инвестиции и риск: Пер. с англ. / Т. Райе, Б. Койли – К.: ВНУ, – 1995. – 592с.

225. Рапопорт Б. М. Оптимизация управленческих решений. / Б. М. Рапопорт. – М.: ТЕИС, 2001. – 264с.

226. Рейтинг инвестиционной привлекательности. / Регионы // Журнал «Эксперт». – № 49. – 2008 – С.82–86.

227. Рибчак В. І. Іноземні інвестиції в умовах інтеграції України у світову економіку / В. І. Рибчак. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – № 1. – С.132–135.

228. Ример М. И. Экономическая оценка инвестиций / М. И. Ример, А. Д. Касатов, Н. Н. Матиенко [Под общ. Ред. М.Римера – СПб.: Питер, – 2005. – 480с.

229. Родионова В.Н. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие./ Родионова В.Н., Федоркова Н.В., Чекменев А.Н. – М.: ИНФРА-М, 2002 – 91 с.

230. Рор У., Долгов С. Менеджмент и рынок: германская модель./ Рор У., Долгов С. // Учебное пособие М.: Приор. – 2003. – 480 с.

231. Розпорядження Кабінету Міністрів України “Про утворення ВАТ “Агентство з питань іноземних інвестицій” № 59–р від 29 квітня 2004 р. [Електронний ресурс] – режим доступу <http://www.kmu.gov.ua/control/npd/search>

232. Самсонов Н. Ф. Финансы, денежное обращение и кредит / Самсонов Н. Ф., Бараннікова Н. П., Володін А.О. // Фінанси України. М: Высшее образование.– 2003. – 325 с.
233. Савчук В. С. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації// Монографія/ Савчук В. С., Антонюк Л. Л., Поручник А. М.– К.: КНЕУ, – 2003. – 394 с.
234. Покропивний С. Ф. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності [Текст] / С. Ф. Покропивний, А. П. Новак. – К. : КНЕУ, 1997. – 216 с.
235. Райзберг Б. А. Программно-целевое планирование и управление [Текст] / Б. А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2002. – 426 с.
236. Санто Б. Инновация как средство экономического развития. – М: Прогресс, 1990.
237. Санто Б. Инновация как средство экономического развития [Текст] / Б. Санто ; [пер. с венг.] ; общ. ред. Б. В. Сазонова. – М. : Прогресс, 1990. – 376с.
238. Світова економіка [Текст] / А. С. Філіпченко, О. І. Рогач, О. І. Шнирков та ін. – [2-ге вид., стереотип.]. – К. : Либідь, 2001. – 582 с.
239. Сергієнко О. М. Стратегічні напрямки інвестиційного розвитку України / О.М. Сергієнко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №1. – С.19–25.
240. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: Пер. с англ. / А. Смит. – М.: Соцэкгиз, –1962. – 684с.
241. Снежко Е. Инвестировано в Украину / Е. Снежко // Инвестгазета. – 2007. – 6 июля. – С.18.
242. Соловьев В. П. Конкуренция в условиях инновационной модели развития экономики [Текст] / В. П. Соловьев. – К. : Феникс, 2006. – 165 с.
243. Стадницький Ю.І. Державне регулювання територіальної організації виробництва / Стадницький Ю.І., Загородній А.Г., Товкан О.Е. // Регіональна економіка. – 2001. – № 3. – С. 138–151.
244. Стан зовнішньоекономічних відносин з країнами Європейського

Союзу за 2006 рік: Експрес-доповідь № 53. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 7 березня. – 8с.

245. Стан і проблеми взаємопогодженого міжнародного регулювання торгівлі та інвестицій. Глобальна торгова система розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ: монографія / [кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. – К.: КНЕУ. – 2003. – С.460–497.

246. Статистичний збірник. Промисловість України у 2007–2010 роках (Industry of Ukraine in 2007–2010)// [за ред. Л.М. Овденко] – К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 307с.

247. Статистичний збірник. Україна в цифрах. 2010 р.р. [за ред.О.Г. Осауленка].– К.: Державний комітет статистики України, 2011. – 252 с.

248. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент/за ред. д-ра екон. наук, проф. Е.С. Стояновой.// 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Перспектива, –2003. 656 с.

249. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004–2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» [Текст] / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Гєєць та ін. ; [Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтеграції України]. – К. : ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 446 с.

250. Стригуль Л. С. Анализ и оценка инвестиционной привлекательности экономических регионов Украины / Л. С. Стригуль, Р. Ф. Смолоник // Латвія, г. Даугавпілс, Наукова міжнародна конференція ”Эффективность и конкуренция ” – 2007. – С.115–130.

251. Стригуль Л. С. Анализ и учет инвестиционной привлекательности экономических регионов / Л. С. Стригуль, Р. Ф. Смолоник // Наукова міжнародна конференція “Оптимум – 2006” Вестник НТУ “ХП” – №14 (1). – С.229–231.

252. Стригуль Л. С. Вплив “адресного” розміщення інвестицій на загальну економіку країни / Л. С. Стригуль // Наукова міжнародна конференція “Оптимум – 2003” Вестник НТУ “ХП”. – № 20. – Том 1. – С.78–79.

253. Стригуль Л. С. Дослідження методів аналізу фінансової стійкості пі-

дприємства. / Л. С. Стригуль, Ю. П. Купріянова. // Матеріали XVIII Міжнародної наукової конференції “Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров’я” “Мікрокад – 2010”(Харків, 19–21 травня 2010 р.) –Харків: НТУ “ХПІ” – 2010. –Ч.2 “Сучасні технології в економіці та менеджменті” – С.278.

254. Стригуль Л. С. Етапи оцінки інвестиційної привабливості. / Л. С. Стригуль, //Труди Міжнародної VII науково-практичної конференція “Дослідження та оптимізація економічних процесів” “Оптимум – 2010” (Харків, 1–3 грудня 2010 р.) –Харків: НТУ “ХПІ” – 2010. – С.387

255. Стригуль Л. С. Значение социального анализа и оценки инвестиционной программы. / Л. С. Стригуль, Р. Ф. Смолоник // Труди Міжнародної науково-практичної конференції “Развитие учета и аудита как основы информационноаналитической системы предприятия”(Харків, 17–18 листопада 2005 р.) – Харків: НТУ “ХПІ”,– 2005 р. – С. 100

256. Стригуль Л. С. Инновационные технологии как элемент антикризисного управления / Л. С. Стригуль, Р. Ф. Смолоник, И. В. Лебеденко // Наукова міжнародна конференція “Микрокад – 2003”, Вестник НТУ “ХПІ”. – № 10. – Том 4. – С.17–20.

257. Стригуль Л. С. Инновационные технологии как элемент антикризисного управления в развивающейся экономике./ Л. С. Стригуль, Р. Ф. Смолоник //, Сборник статей научной конференции “Безопасность и развитие народа” (Даугавпілс (Латвія), 1–2 июня 2004 г.) – 2004. – С.172 – 175.

258. Стригуль Л. С. Інвестиційна політика в умовах антикризового управління економікою / Л. С.Стригуль, Т. С. Пічугіна // Наукова міжнародна конференція “Оптимум – 2006” Вестник НТУ “ХПІ” – №41(1). – С.8–12.

259. Стригуль Л. С. Інвестиції: Класифікаційний аспект./ Л. С. Стригуль. // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету (ЧДТУ). Випуск 27, Частина III Серія: Економічні науки». – 2011. – С.117–121.

260. Стригуль Л. С. К вопросу анализа и оценки инвестиционных процессов в социальной сфере / Л. С. Стригуль, Р. Ф. Смолоник // Наукова міжнародна

конференція “Микрокад – 2005”, Вестник НТУ “ХП”. – № 33. – С.175–179.

261. Стригуль Л. С. Особливості моделі управління підприємством в умовах антикризового управління./ Л. С. Стригуль. // Матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції “Економіка і управління в умовах глобалізації”. (Донецьк, 1–7 грудня 2010 р.)– 2010. – С.306–308.

262. Стригуль Л. С. Особливості прогнозування фінансового стану підприємства. / Л. С. Стригуль, О. В. Мелень. // Труди Міжнародної VI науково-практичної конференції “Дослідження та оптимізація економічних процесів” “Оптимум – 2008” (Харків, 3–5 грудня 2008 р.) –Харків: НТУ ”ХП”,– 2008. – С.23

263. Стригуль Л. С. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства на макро- та мезо-рівнях. / Л. С. Стригуль// Вестник НТУ “ХП”, – 2010. – № 64, с.36–41.

264. Стригуль Л. С. Проблеми інвестиційної політики в умовах антикризового управління економікою. / Л. С. Стригуль. // Труди Міжнародної V науково-практичної конференції “Дослідження та оптимізація економічних процесів” “Оптимум – 2006” (Харків, 23–24 листопада 2006 р.) –Харків: НТУ ”ХП”,– 2006. – С.162.

265. Стригуль Л. С. Проблемы анализа инвестиционной привлекательности экономических ресурсов. / Л. С. Стригуль, Р. Ф. Смоленик // Труди Міжнародної V науково-практичної конференції “Дослідження та оптимізація економічних процесів” “Оптимум – 2006” (Харків, 23–24 листопада 2006 р.) –Харків: НТУ ”ХП”, – 2006. – С.157

266. Стригуль Л. С. Розміщення інвестицій в світі поняття українського бренду. / Л. С. Стригуль. // Труди Міжнародної IV науково-практичної конференції “Дослідження та оптимізація економічних процесів” “Оптимум – 2003” (Харків, 11–12 грудня 2003 р.) –Харків: НТУ ”ХП”, – 2003. – Т.2. – С.61.

267. Стригуль Л. С. Роль інформаційних технологій в дослідженні методів аналізу фінансових результатів. / Л. С. Стригуль, М. В. Івлева. // Матеріали

XVIII Міжнародної наукової конференції “Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров’я” “Микрокад – 2010”(Харків, 19–21 травня 2010 р.) –Харків: НТУ “ХП” – 2010. –Ч.2“Сучасні технології в економіці та менеджменті” – С.206

268. Стригуль Л. С. Сравнительный анализ методологических подходов в изучении эффективности технологических новшеств. / Л. С. Стригуль, Р. Ф. Смолоник, Е. В. Мелень //, Сборник статей научной конференции “Эффективность и конкуренция” (Даугавпілс (Латвія), 26–27 сентября 2005 г.)– 2005. – С.134– 137.

269. Стригуль Л.С. Анализ и оценка инвестиционных процессов в социальной сфере в условиях глобализации. / Л. С. Стригуль, Р. Ф. Смолоник // Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут», Міжнародна науково-практична конференція “Развитие учета и аудита как основы информационно-аналитической системы предприятия”. // Вестник НТУ “ХП”. –2005. – №58, Том 3. – С.47–49.

270. Стригуль Л.С. Стратегия инвестиционной деятельности в Украине / Л.С. Стригуль // Наукова міжнародна конференція “Микрокад – 2005”, Вестник НТУ “ХП”. – № 34. – С.119–123.

271. Строкович Г. В. Вибір стратегії інвестування підприємств: Автореферат дисертації. / Г. В. Строкович. –Харків. – 1999. – 20с.

272. Струнина В. Пути улучшения инвестиционного климата в Украине / В. Струнина // Экономика Украины. – 2001. – №9. – С.11–16.

273. Сухий О. О. Іноземне інвестування в умовах ринкової трансформації економіки України: Дис. канд. екон. наук: 08.01.01 / О. О. Сухий Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – 2004. – 229с.

274. Сухоруков А. Проблеми підвищення інвестиційної активності регіонів / А. Сухоруков // Економіка України. – 2002. – №8 – С.26– 33.

275. Трухаев Р. И. Модели принятия решений в условиях неопределенности. / Р. И. Трухаев. – М.: Наука. – 1981. – 258с.

276. Украинская Т. О. Проблемы привлечения инвестиций в производственную сферу / Т. О. Украинская, Т. В. Украинская // Вестник Харьковского государственного политехнического университета №1 “Исследование и оптимизация экономических процессов“. – Выпуск 19, часть 1. – Харьков. – ХГПУ.– 1998. – С.134–136.

277. Фабоцци Ф. Управление инвестициями: Пер. с англ. / Ф. Фабоцци. – М.: ИНФРА-М. – 2000. – 932с.

278. Федоренко В. Г. Економічні та організаційно-правові аспекти іноземних інвестицій в Україні: монографія / за ред. В. Г. Федоренка. – Ірпінь: Нац. акад. ДПС України, 2004. – 398с.

279. Федорчук Д. Режим іноземного інвестування відповідно до системи угод Світової організації торгівлі / Д. Федорчук // Правничий часопис Донецького університету. – Донецьк. – 2002. – №2. – С.28–33.

280. Фишер С. Экономика. / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.:»Дело» ЛТД. – 1993. – 473с.

281. Хрущ Н. А. Інвестиційна діяльність: сучасні стратегії та технології. / Н. А. Хрущ. – Хмельницький: ХНУ, – 2004. – 309с.

282. Сухоруков А. І. Економіка та організація інноваційної діяльності [Текст] / А. І. Сухоруков. – К. : Інститут муніципального менеджменту та бізнесу, 2001. – 184 с.

283. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями [Текст] / Б. Твисс ; [сокр. пер. с англ.] ; ред. К. Ф. Пузыня. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.

284. Типовая методика определения эффективности капитальных вложений [Текст] // Эффективность капитальных вложений : [сб. утвержд. методик]. – 3-е изд. – М. : Экономика, 1983. – 128 с.

285. Титов А. Б. Маркетинг и управление инновациями [Текст] / А. Б. Титов. – СПб. : Питер, 2001. – 240 с.

286. Управление проектами [Текст] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге ; [под общ. ред. И. И. Мазура]. – М. : Экономика, 2001. – 574 с.

287. Уткин Э.А., Морозова Н.И., Морозова Г.И., Инновационный менеджмент – М.: АКАЛИС, 1996.
288. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2002. – 400 с.
289. Федулова Л. Розвиток національної інноваційної системи України [Текст] / Л. Федулова, М. Пашута // Економіка України. – 2005. – № 4. – С. 35–47.
290. Харів П. С. Інноваційна діяльність підприємства та економічна оцінка інноваційних процесів. – Тернопіль: “Економічна думка”, 2003. – 326 с.
291. Харківська область. Машинобудування та металообробка. Регіони України [Електронний ресурс] / Український видавничий портал. – Режим доступу: <http://who-is-who.com.ua/bookmaket/metal2006/kharkobl.html>.
292. Хачатуров Т. С. Методика определения эффективности капитальных вложений [Текст] / Т. С. Хачатуров. – М. : Наука, 1990. – 22 с.
293. Цебренько М. В Підвищення конкурентоспроможності економіки України в контексті пріоритетів національного розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.05.01 “Світове господарство і міжнародні економічні відносини” / М.В. Цебренько – К., 2003. – 17с.
294. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України: Монографія. / Д. М. Черваньов, Л. І. Рейкова. – К.: Т-во «Знання», КОО. – 1999. – 514с.
295. Черваньов Д. М., Нейкова Л. І. Менеджмент інноваційного розвитку підприємств України. – К.:Т-во „Знання”, КОО, 1999. – 514 с.
296. Черняк Ю. И. Системный анализ в управлении экономикой. / Ю. И. Черняк. – М.: Экономика. – 1975. – 310с.
297. Четыркин Е. М. Финансовый анализ производственных инвестиций [Текст] / Е. М. Четыркин. – М. : Дело, 2000. – 624 с.
298. Чумаченко М.Г. Проблеми регіональної науково-технічної політики // Регіональна політика України: наукові основи, методи, механізми: Зб. Наук.

праць за матеріалами доповідей міжнародної науково-практичної конференції. – Львів, 1988. – С. 319 – 327.

299. Шарко М. В. Перспективные направления развития инвестиционной деятельности в Украине / М. В. Шарко // Економіка, фінанси, право. – 2004. – №3. – С.3–8.

300. Шарп У. Инвестиции. [Пер. с англ. / У. Шарп, Г. Алесандер, Дж. Бэйли. – М.: ИНФРА-М. – 1999. – XII. – 1028 с

301. Шегда А.В. Щодо розвитку внутрішнього ринку в умовах глобалізації // Теоретичні та прикладні питання економіки – Випуск 10. / За ред. Шегди А.В., Єханурова Ю.І./ КНУ – 2006 р

302. Шеремет В. В. Керування інвестиціями. У 2-х т. / В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапіро й ін. – К.: Вища школа. – 1998. – 512с.

303. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия [Текст] / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Харьков : ХНАДУ, 2003. – 14 с.

304. Шляхи підвищення інвестиційної діяльності в Україні : [моногр.] / за заг. ред. В. Г. Федоренка. – Ніжин : Аспект-Поліграф, 2003. – 724 с.

305. Шумпетер И. Теория экономического развития, – М.: Прогресс, 1982.

306. Шумпетер Й. Теория экономического развития (исследование предпринимательской прибыли, капитал, кредита, процента и цикла конъюнктуры) [Текст] / Й. Шумпетер ; [пер. с нем.] ; общ. ред. Л. Г. Михайловского ; [вступ. ст. А. Г. Михайловского, В. И. Бомкина]. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

307. Щербак В. Г. Стратегическое управление инновационными процессами на предприятии / В. М. Щербак // Наукові праці Кіровоградського державного технічного університету. Економічні науки. Бухгалтерський облік, аналіз і аудит. – Кіровоград: КДТУ, 2010. – Вип. 4. – С. 510 – 514

308. Щербак В.Г. Інноваційні аспекти управління трудового потенціалу: монографія / В. Г. Щербак. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2009. – 332 с. Шершенюк Е. Н. Алгоритм комплексного принятия решения относительно реализации инноваци-

онных проектов [Текст] / Е. Н. Шершенюк // Бизнес-Информ. – 2005. – № 5–6. – С. 59–62.

309. Щьокін Б. М. Аналіз інвестиційних проектів. / Б. М. Щьокін. – К.: МАУП – 2002. – 128с.

310. Экономико-математическое обеспечение управленческих решений в менеджменте. / В. М. Вартанян, Д. В. Дмитришин, А. И. Лысенко, А. Г. Осиевский и др. [Под ред. В.М. Вартаняна. – Харьков: ХГЭУ. – 2001. – 288с.

311. Энциклопедия финансового риск-менеджмента [Текст] / под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова. – М. : Альпина Паблишер, 2003. – 786 с.

312. Юхимчук С. В Матрична модель оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств / Юхимчук С. В., Супрун С. Д. // Фінанси України. – 2003. – №1. – С.3–12.

313. Ястремская Е. Н. Стратегическое инвестирование предприятий: Монография. / Е. Н. Ястремская, А. В. Строкович. – Харьков: Изд-во ХГАДТУ. – 1999. – 182с.

314. Ястремська О.М. Визначення інвестиційної привабливості промислових підприємств / О.М. Ястремська // Управління розвитком. – Х.: ХНЕУ, 2008. – №17. – С. 194 – 196

315. Ястремська О.М. Визначення ризику в управлінні підприємством / О.М. Ястремська // Управління розвитком: зб. наук. робіт. – Х.: Вид. ХНЕУ, 2010. – С. 95 – 99.

316. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади / О.М. Ястремська // Наукове видання. – Х.: ХДЕУ, 2004. – №17. – 526 с.

317. Ястремська О.М. Інститут інвестування: економічна і соціальна природа функціонування / О.М. Ястремська // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр. – Спец. вип. «Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія». – К.: КДЕУ, 2010. – С. 423 – 435

318. Ястремська О.М. Основні види моделей взаємодії суб'єктів ринку в процесі інвестування: Ліберманівські читання: економічна спадщина та сучасні

проблеми: [Монографія] / О.М. Ястремська // Під ред. В.С. Пономаренка, М.О. Кизима, О.Г. Зими. – Х.: ФОП Лібуркіна Л.М.; ВД «ІНЖЕК», 2009 . – С. 188 – 198.

319. Ястремська О.М. Привлекательность предложений инвестиционных проектов: количественная оценка / О.М. Ястремська , Т.Е. Сигаева // БИЗНЕС-ИНФОРМ. – 2009. – №4(2). – С. 153 – 156

320. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.aup.ru/books/m23.shtml>.

321. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.destatis.de>.

322. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.google.com.ua>.

323. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.meta.com.ua>.

324. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

325. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.yandex.ru>.

326. Ansoff I. H. Critique of Henry Mintzberg. The Design School: Reconsidering the basic premises of strategic management. // Strategic Management Journal, 12, (Winter Special Issue), 463–466.

327. Burgelman R.A., Maidigue M.A. Strategic Management of Technology and Innovation. – Homewood, Illinois/IRWIN, 2004.

328. Drucker Peter. Innovation and Entrepreneurship: Practice and Principles / [Electronic resource] Collins, 1993. – 293 p.

329. Drury Colin. Management & Cost Accounting, 5-th edition, 2000.

330. *Freeman Cr.* Unemployment and Technical Innovation: a Study of Long Waves in Economic Development. L., 1988.

331. Improving Investment Climates: An Evaluation of World Bank Group Assistance. – Washington, D.C.: The World Bank, 2006. – 321 p.

332. Intriago Jorge E. Ukraine – Investment Potential / Jorge E. Intriago // Business Times Journal. – 2005. – №6 (21). – P. 24.

333. Investment of Ukrainian industries [Електронний ресурс] – <http://www.rba.co.uk/wordpress/2008/02/16/bvdep> – launches – ukraine – industries/

334. Kline S. J. An overview of innovation [Text] / S. J. Kline, N. Rosenberg // The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth / edited by R. Landau & N. Rosenberg. – Washington : National Academy Press, 1986. – 428 p.

335. Kodama F. Emerging patterns of innovation sources of Japan's technological edge [Text] / F. Kodama. – Harvard Business School, 1995. – 245 p.

336. Rapkin D., Is International Competitiveness a Meaningful Concept? / D. Rapkin, J. Strand // International Journal. – 1996. – № 3. – P.12.

337. Rothwell R. Towards the fifth-generation innovation process [Text] / Roy Rothwell // International Marketing Review. – 1994. – Vol. 11. – No. 1. – Pp. 7–31.

338. Rothwell, R. The Changing Nature of the Innovation Process [Electronic resource] / Roy Rothwell // Technovation, 1993 ; [пер., обраб. А. Сенина, 2001] : <http://technopark.al.ru/business/innovation.htm>.

ДОДАТОК А

Розраховано на основі даних фінансової звітності підприємств машинобудівної галузі (Вибірка 90 підприємств)

Таблиця А – Показники оцінки інвестиційної привабливості підприємств машинобудівної галузі

| № п/п | Підприємство | Коефіцієнт абсолютної ліквідності | Коефіцієнт поточної ліквідності | Коефіцієнт покриття | Коефіцієнт фінансової автономії | Частка залучення коштів в валюті балансу | Коефіцієнт інвестування | Частка активної частини ОЗ | Коефіцієнт зносу ОЗ | Коефіцієнт оновлення | Коефіцієнт вибуття | Коеф. співвідношення КЗ/ДЗ | Маневреність робочого капіталу | Коефіцієнт фінансової стійкості | Показник фінансового лівереджу | Коеф. прибутковості інвестицій | Коеф. прибутк. власного капіталу | Коефіцієнт прибутк. активів | Продуктивність праці | Фондодача | Оборотність запасів | Оборотність власного капіталу | Оборотність активів |
|-------|--|-----------------------------------|---------------------------------|---------------------|---------------------------------|--|-------------------------|----------------------------|---------------------|----------------------|--------------------|----------------------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|--------------------------------|----------------------------------|-----------------------------|----------------------|-----------|---------------------|-------------------------------|---------------------|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
| 1 | ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод» | 0,0305 | 3,9797 | 5,2300 | 0,1017 | 0,8947 | 0,1137 | 0,21 | 0,73 | 0,00 | 0,01 | 0,75 | 0,23 | 0,1017 | 0,1137 | 0,0 | 0,06 | 0,49 | 107,01 | 0,51 | 2,1 | 0,75 | 0,49 |
| 2 | ВАТ «Краснолуцький машинобудівний завод» | 0,01734 | 0,7022 | 1,4053 | 0,3722 | 0,6226 | 0,5977 | 0,42 | 0,65 | 0,0 | 0,18 | 2,89 | 1,32 | 0,3722 | 0,5977 | 2,6 | -0,56 | 1,39 | 38,13 | 0,44 | 0,97 | 1,39 | 1,39 |
| 3 | ВАТ «Артемівський машинобудівний завод «Победа труда» | 0,0023 | 0,4531 | 0,7993 | 0,1670 | 0,8329 | 0,2005 | 0,46 | 0,5 | 0,07 | 0,04 | 0,87 | 0,31 | 0,1670 | 0,2005 | 0,0 | -0,09 | 1,18 | 116,92 | 2,29 | 1,99 | 1,42 | 1,18 |
| 4 | ВАТ «Дружківський машинобудівний завод» | 0,072 | 0,7838 | 0,8861 | 0,8094 | 0,1906 | 4,246 | 0,35 | 0,44 | 0,05 | 0,0 | 1,13 | 0,12 | 0,8094 | 4,246 | 0,0 | 0,19 | 1,07 | 234,2 | 3,22 | 10,71 | 5,63 | 1,07 |
| 5 | ВАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія» | 0,05 | 6,39 | 10,7363 | 0,427 | 0,5726 | 0,7465 | 0,33 | 0,62 | 0,02 | 0,08 | 0,36 | 0,4 | 0,427 | 0,7465 | 0,0 | -0,15 | 0,66 | 72,93 | 0,81 | 2,32 | 1,16 | 0,66 |
| 6 | ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» | 1,5241 | 4,2007 | 6,6292 | 0,1228 | 0,8772 | 0,1399 | 0,66 | 0,59 | 0,19 | 0,13 | 0,15 | 0,37 | 0,1228 | 0,1399 | 0,0 | 0,91 | 6,93 | 103,59 | 2,26 | 1,54 | 0,79 | 6,93 |
| 7 | ВАТ «Новогорлівський машинобудівний завод» | 0,026 | 0,3881 | 0,5158 | 0,91724 | 0,0828 | 11,083 | 0 | 0,86 | 0,0 | 0,05 | 15,16 | 0,25 | 0,91724 | 11,083 | 0,0 | -1,57 | 0,16 | 40,3 | 0,05 | 1,49 | 1,9 | 0,16 |
| 8 | ВАТ «Горлівський машинобудівний завод «Універсал» | 0,06993 | 0,6011 | 1,0243 | 0,9094 | 0,0905 | 10,0389 | 0,25 | 0,62 | 0,1 | 0,0 | 1,59 | 0,41 | 0,9094 | 10,0389 | 0,0 | 0,12 | 2,51 | 258,69 | 17,6 2 | 6,28 | 27,68 | 2,51 |
| 9 | ВАТ «Свердловський машинобудівний завод» | 0,00026 | 0,5161 | 0,9699 | 0,7756 | 0,2245 | 3,4554 | 0,31 | 0,66 | 0,0 | 0,01 | 1,86 | 0,47 | 0,7756 | 3,4554 | 0,0 | 0,05 | 0,27 | 26,14 | 0,36 | 0,83 | 1,21 | 0,27 |
| 10 | ВАТ «Коростенський машинобудівний завод» | 0,0557 | 1,034 | 0,9875 | 0,2785 | 0,7214 | 0,3861 | 0,14 | 0,61 | 0,01 | 0,0 | 0,04 | 0,48 | 0,2785 | 0,3861 | 0,0 | 0,01 | 1,26 | 61,92 | 1,22 | 4,18 | 1,75 | 1,26 |

Продовження табл. А

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|----|---|---------|---------|---------|---------|-------------|---------|------|------|------|------|------|------|---------|---------|-------|-------|------|--------|------|------|-------|------|
| 11 | ЗАТ «Чернівецький машинобудівний завод» | 0,00007 | 0,1531 | 0,8434 | 0,6783 | 0,6298 | 0,5877 | 0,13 | 0,63 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,82 | 0,6783 | 0,5877 | -0,08 | -0,05 | 0,07 | 178,9 | 0,23 | 0,08 | 0,11 | 0,07 |
| 12 | ВАТ»Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес» | 0,02731 | 0,5490 | 1,29 | 0,299 | 0,701 | 0,4267 | 0,28 | 0,6 | 0,0 | 0,0 | 0,47 | 0,58 | 0,299 | 0,4267 | 0,0 | 0,06 | 0,95 | 61,52 | 0,95 | 2,83 | 1,35 | 0,95 |
| 13 | ВАТ «Генічеський машинобудівний завод» | 0,0909 | 28,4318 | 47,4318 | 0,0041 | 0,9959 | 0,0041 | 0,05 | 0,69 | 0,0 | 0,0 | 2,13 | 0,4 | 0,0041 | 0,0041 | 0,0 | 0,0 | 0,2 | 51,38 | 0,4 | 2,6 | 0,2 | 0,2 |
| 14 | ВАТ «Джанкойський машинобудівний завод» | 0,00048 | 0,1298 | 0,5257 | 0,2482 | 0,7518 | 0,3301 | 0,08 | 0,5 | 0,0 | 0,0 | 3,61 | 0,75 | 0,2482 | 0,3301 | 0,0 | -0,09 | 0,07 | 16,59 | 0,04 | 0,77 | 0,1 | 0,07 |
| 15 | ВАТ «Галешинський машинобудівний завод сільськогосподарських машин та обладнання» | 0,00022 | 0,3568 | 0,7365 | 0,9679 | 0,0320 | 30,1626 | 0,25 | 0,66 | 0,03 | 0,02 | 1,48 | 0,52 | 0,9679 | 30,1626 | 0,0 | -1,77 | 0,74 | 67,01 | 2,18 | 2,37 | 23,16 | 0,74 |
| 16 | ВАТ «Екологія, комунальне обладнання» (Турбівський машинобудівний завод») | 0,00028 | 0,7301 | 1,6704 | 0,4228 | 0,5771 3 | 0,0733 | 0,13 | 0,68 | 0,01 | 0,01 | 0,12 | 0,56 | 0,4228 | 0,0733 | 0,0 | 0,02 | 1,58 | 112,95 | 1,65 | 3,48 | 2,74 | 1,58 |
| 17 | ЗАТ Сімферопольський машинобудівний завод «Прогрес» | 0,0025 | 0,6040 | 0,9606 | 0,08541 | 0,9138 | 0,0935 | 0,14 | 0,57 | 0,01 | 0,0 | 0,25 | 0,37 | 0,08541 | 0,0935 | 0,0 | -0,02 | 0,31 | 318,83 | 0,18 | 8,5 | 0,34 | 0,31 |
| 18 | Харківське Державне авіаційне виробниче підприємство (Харківський авіаційний завод) | 0,2263 | 1,2105 | 1,5019 | 0,2873 | 0,6839 | 0,4201 | 0,36 | 0,73 | 0,0 | 0,0 | 0,33 | 0,19 | 0,2873 | 0,4201 | 0,0 | 0,13 | 0,62 | 74,62 | 0,32 | 5,16 | 12,41 | 0,62 |
| 19 | Зміївський машинобудівний завод | 0,0282 | 0,4804 | 0,8831 | 0,3706 | 0,6294 | 0,5887 | 0,15 | 0,7 | 0,0 | 0,04 | 1,58 | 0,46 | 0,3706 | 0,5887 | 0,0 | -0,03 | 0,41 | 3,46 | 0,19 | 2,53 | 0,65 | 0,41 |
| 20 | ВАТ «Монастищенський ордену трудового Червоного прапора машинобуд. завод» | 0,1298 | 1,7723 | 2,4513 | 0,1500 | 0,7927 | 0,1892 | 0,06 | 0,61 | 0,01 | 0,01 | 0,22 | 0,28 | 0,1500 | 0,1892 | 1,27 | 0,14 | 0,85 | 21,4 | 0,69 | 4,49 | 1,07 | 0,85 |
| 21 | ВАТ «Куп'янський машинобудівний завод» | 0,0033 | 2,8836 | 5,7345 | 0,0249 | 0,9757 | 0,0243 | 0,05 | 0,4 | 0,0 | 0,0 | 0,26 | 0,5 | 0,0249 | 0,0243 | 0,0 | -0,03 | 0,2 | 20,35 | 0,15 | 2,81 | 0,21 | 0,2 |
| 22 | ВАТ «Джуринський машинобудівний завод» | 0,8367 | 1,4898 | 9,8978 | 0,09401 | 0,9059 | 0,1038 | 0,90 | 0,97 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,85 | 0,09401 | 0,1038 | 0,0 | -0,32 | 1,65 | 22,58 | 0,23 | 2,45 | 1,82 | 1,65 |

Продовження табл. А

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|----|--|---------|---------|---------|--------|--------|--------|------|------|------|------|------|------|--------|--------|------|-------|------|----------|------|-------|------|------|
| 23 | ВАТ «Самбірський дослідно-експернтальний машинобудівний завод» | 0 | 0,9067 | 0,9368 | 0,8529 | 0,1470 | 5,8025 | 0,64 | 0,61 | 0,12 | 0,02 | 1,02 | 0,03 | 0,8529 | 5,8025 | 0,0 | -0,16 | 0,95 | 47,29 | 1,07 | 43,15 | 6,45 | 0,95 |
| 24 | ВАТ машинобудівний завод «Комсомолец» | 0,0753 | 0,9159 | 2,23 | 0,2434 | 0,7566 | 0,3217 | 0,50 | 0,72 | 0,03 | 0,04 | 0,12 | 0,59 | 0,2434 | 0,3217 | 0,0 | 0,09 | 1,64 | 72,24 | 2,36 | 4,24 | 2,16 | 1,64 |
| 25 | ВАТ «Лебединський машинобудівний дослідно-експериментальний завод «Темп» | 0,0028 | 0,5733 | 0,6933 | 0,4566 | 0,1056 | 4,3249 | 0,42 | 0,59 | 0,15 | 0,07 | 0,39 | 0,17 | 0,4566 | 4,3249 | 0,08 | 0,26 | 0,77 | 47,83 | 1,1 | 5,49 | 7,31 | 0,77 |
| 26 | ВАТ «Машинобудівний завод «Коліямаш» | 0,3010 | 2,5534 | 3,2039 | 0,0787 | 0,9213 | 0,0854 | 0,30 | 0,58 | 0,04 | 0,0 | 0,29 | 0,2 | 0,0787 | 0,0854 | 0,0 | 0,06 | 0,28 | 15,78 | 0,17 | 4,9 | 0,3 | 0,28 |
| 27 | ВАТ «Красноармійський машинобудівний завод» | 0,0002 | 1,7605 | 1,7751 | 0,5419 | 0,4580 | 1,1829 | 0,05 | 0,66 | 0,0 | 0,0 | 1,66 | 0,01 | 0,5419 | 1,1829 | 0,0 | -0,02 | 0,33 | 532,27 | 1,8 | 42,91 | 0,72 | 0,33 |
| 28 | ВАТ «Ворожбянський машинобудівний завод» | 0,0006 | 0,8606 | 0,9574 | 0,8381 | 0,2243 | 3,4577 | 0,58 | 0,7 | 0,1 | 0,01 | 2,2 | 0,1 | 0,8381 | 3,4577 | 0,0 | 0,21 | 1,85 | 63,05 | 2 | 22,39 | 8,26 | 1,85 |
| 29 | ВАТ «Тростянецький машинобудівний завод» | 0,0005 | 1,1089 | 2,0431 | 0,5828 | 0,2424 | 1,5667 | 0,73 | 0,58 | 0,16 | 0,01 | 0,3 | 0,43 | 0,5828 | 1,5667 | 3,02 | 0,24 | 1,27 | 46,88 | 1,44 | 3,3 | 3,42 | 1,27 |
| 30 | ВАТ «Верхньодніпровський машинобудівний завод» | 0,04078 | 0,7191 | 1,2369 | 0,5142 | 0,4858 | 1,0585 | 0,42 | 0,62 | 0,1 | 0,01 | 1,27 | 0,42 | 0,5142 | 1,0585 | 0,0 | 0,0 | 0,9 | 64,28 | 1,25 | 2,81 | 1,86 | 0,9 |
| 31 | ВАТ Київський експериментальний машинобудівний завод „Стенд» | 0,0536 | 0,8066 | 0,8535 | 0,1229 | 0,8771 | 0,1401 | 0,03 | 0,21 | 0,08 | 0,0 | 0,26 | 0,06 | 0,1229 | 0,1401 | 0,0 | 0,02 | 0,42 | 139,18 | 0,38 | 57,31 | 0,48 | 0,42 |
| 32 | ЗАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» | 0,3658 | 1,9922 | 2,3908 | 0,2962 | 0,7037 | 0,4209 | 0,20 | 0,51 | 0,09 | 0,01 | 0,27 | 0,17 | 0,2962 | 0,4209 | 0,52 | 0,17 | 0,58 | 15261,49 | 1,35 | 3,34 | 0,82 | 0,58 |
| 33 | ВАТ «Старокраматорський машинобудівний завод» | 0,0012 | 0,5285 | 1,2357 | 0,7428 | 0,2572 | 2,8877 | 0,60 | 0,51 | 0,15 | 0,01 | 0,62 | 0,57 | 0,7428 | 2,8877 | 0,0 | 0,12 | 0,66 | 98,23 | 1,28 | 2,03 | 2,56 | 0,66 |
| 34 | Луганський машинобудівний завод імені О.Я.Пархоменка | 0,0315 | 0,4146 | 2,4498 | 0,4110 | 0,5889 | 0,6978 | 0,31 | 0,57 | 0,01 | 0,01 | 0,22 | 0,83 | 0,4110 | 0,6978 | 0,0 | -0,04 | 0,43 | 21,32 | 0,37 | 1,35 | 0,73 | 0,43 |
| 35 | ВАТ «Херсонський електромашинобудівний завод» | 0,4664 | 13,6219 | 14,4206 | 0,0305 | 0,9695 | 0,0315 | 0,42 | 0,77 | 0,01 | 0,1 | 0,36 | 0,06 | 0,0305 | 0,0315 | 0,0 | 0,01 | 1,66 | 708,12 | 1,08 | 74,06 | 1,71 | 1,66 |

Продовження табл. А

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|----|--|---------|---------|---------|---------|--------|---------|------|------|------|------|-------|------|---------|---------|-------|-------|------|---------|------|-------|-------|------|
| 36 | ВАТ «Машинобуд. завод «Буран» | 0,0108 | 0,4920 | 0,9638 | 0,7429 | 0,2570 | 2,8898 | 0,10 | 0,44 | 0,01 | 0,11 | 1,58 | 0,49 | 0,7429 | 2,8898 | 0,0 | -0,16 | 1,03 | 62,31 | 1,52 | 3,26 | 4,01 | 1,03 |
| 37 | ВАТ «Білопільський машинобудівний завод» | 0,0002 | 0,1232 | 0,2154 | 0,8445 | 0,1555 | 54,3006 | 0,14 | 0,66 | 0,0 | 0,5 | 39,59 | 0,43 | 0,8445 | 54,3006 | 0,0 | -0,7 | 0,81 | 38,8 | 0,56 | 10,93 | 5,22 | 0,81 |
| 38 | ВАТ «Полтавський машинобудівний завод» | 0,0949 | 1,2595 | 1,4504 | 0,3029 | 0,6829 | 4,4497 | 0,26 | 0,6 | 0,07 | 0,05 | 0,39 | 0,13 | 0,3029 | 4,4497 | 0,1 | 0,0 | 0,31 | 34,04 | 0,5 | 3,94 | 0,46 | 0,31 |
| 39 | ВАТ «Кам'янський машинобудівний завод» | 1,6279 | 5,8179 | 6,4992 | 0,09069 | 0,9032 | 0,1004 | 0,39 | 0,87 | 0,0 | 0,09 | 0,17 | 0,16 | 0,09069 | 0,1004 | 0,0 | 0,02 | 0,65 | 46,63 | 0,28 | 5,14 | 0,72 | 0,65 |
| 40 | ВАТ «Барський машинобудівний завод» | 0,3125 | 1,9325 | 4,4411 | 0,1533 | 0,8467 | 0,1810 | 0,55 | 0,63 | 0,13 | 0,03 | 0,9 | 0,56 | 0,1533 | 0,1810 | 0,0 | 0,04 | 1,01 | 56,8 | 1,2 | 2,23 | 1,2 | 1,01 |
| 41 | ВАТ «Красилівський машинобудівний завод» | 0,0051 | 0,8684 | 1,3645 | 0,3713 | 0,6287 | 0,5906 | 0,29 | 0,46 | 0,22 | 0,02 | 0,5 | 0,36 | 0,3713 | 0,5906 | 0,0 | 0,01 | 0,43 | 56,94 | 0,83 | 0,0 | 0,68 | 0,43 |
| 42 | ВАТ «Карлівський машинобудівний завод» | 0,0603 | 1,2515 | 3,9103 | 0,61387 | 0,3861 | 1,5898 | 0,64 | 0,64 | 0,09 | 0,01 | 2,54 | 0,68 | 0,61387 | 1,5898 | 0,0 | -0,05 | 1,31 | 96,03 | 2,6 | 2,12 | 3,38 | 1,31 |
| 43 | ВАТ «Машинобудівний завод «Елем» | 0,3597 | 0,6295 | 0,6367 | 1,0833 | 0,8677 | -1,2485 | 0,11 | 0,14 | 0,0 | 0,07 | 5,53 | 0,01 | 1,0833 | -1,2485 | 0,0 | 0,4 | 3,98 | 546,43 | 5,28 | 918 | -4,59 | 3,98 |
| 44 | ВАТ «Машинобудівний завод «Аметист» | 0,0034 | 0,9897 | 0,6367 | 0,05391 | 0,9455 | 0,0570 | 0,05 | 0,53 | 0,0 | 0,0 | 6,54 | 0,1 | 0,05391 | 0,0570 | 0,0 | -0,06 | 0,01 | 20,07 | 0,02 | 16,32 | 0,05 | 0,01 |
| 45 | ВАТ «Машинобудівний завод «Тиса» | 0,0057 | 0,1420 | 0,2046 | 0,4065 | 0,5935 | 0,6849 | 0,12 | 0,68 | 0,01 | 0,04 | 5,08 | 0,31 | 0,4065 | 0,6849 | 0,0 | 0,0 | 0,29 | 44,1 | 0,09 | 16,26 | 0,48 | 0,29 |
| 46 | ВАТ «Довжанський машинобудівний завод» | 0 | 2,1457 | 3,6929 | 0,1905 | 0,8095 | 0,2353 | 0,05 | 0,04 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,42 | 0,1905 | 0,2353 | 0,0 | -0,04 | 0,0 | 0,81 | 0,0 | 0,66 | 0,0 | 0,0 |
| 47 | ВАТ «Дніпровський машинобуд. завод» | 0,0239 | 0,4084 | 1,6942 | 0,1476 | 0,8302 | 0,1778 | 0,10 | 0,57 | 0,0 | 0,0 | 1,85 | 0,76 | 0,1476 | 0,1778 | -1,63 | -0,05 | 0,6 | 78,92 | 0,43 | 2,8 | 0,72 | 0,6 |
| 48 | ВАТ «Смілянський машинобуд. завод» | 0,3049 | 2,8009 | 3,9754 | 0,0666 | 0,9334 | 0,0713 | 0,32 | 0,58 | 0,01 | 0,04 | 0,73 | 0,78 | 0,0666 | 0,0713 | 0,0 | 0,0 | 0,67 | 33,12 | 0,4 | 8,54 | 0,71 | 0,67 |
| 49 | Державна холдингова компанія «Дніпровський машинобудівний завод» | 0,02968 | 0,5370 | 1,4461 | 0,1584 | 0,7479 | 0,0388 | 0,12 | 0,57 | 0,01 | 0,06 | 2,54 | 0,77 | 0,1584 | 0,0388 | -1,29 | -0,03 | 0,61 | 5218,74 | 0,44 | 2,87 | 0,82 | 0,61 |
| 50 | ВАТ «Чорноморський машинобудівний завод» | 0,0129 | 21,6889 | 21,9155 | 0,20264 | 0,7974 | 0,2541 | 0 | 0,94 | 0,0 | 0,48 | 0,64 | 0,01 | 0,20264 | 0,2541 | 0,0 | -0,04 | 0,06 | 72,75 | 48,5 | 6,15 | 0,08 | 0,06 |

Продовження табл. А

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|----|---|-------------|--------|--------|--------|--------|----------|------|------|------|------|------|------|--------|----------|--------|-------|------|--------|-------|--------|--------|------|
| 51 | ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод» | 0,0876 | 1,2244 | 1,4926 | 0,3486 | 0,6514 | 0,5352 | 0,10 | 0,32 | 0,15 | 0,0 | 0,66 | 0,18 | 0,3486 | 0,5352 | 0,0 | 0,03 | 0,89 | 414,62 | 2,78 | 10,4 | 1,37 | 0,89 |
| 52 | ВАТ «Світловодський машинобудівний завод» | 0,1667 | 0,4621 | 1,2628 | 0,2159 | 0,4033 | 0,5353 | 0,14 | 0,74 | 0,01 | 0,05 | 7,29 | 0,63 | 0,2159 | 0,5353 | 0,0 | -0,4 | 0,35 | 13,96 | 0,14 | 2,34 | 0,88 | 0,35 |
| 53 | ЗАТ «Артемівський машинобудівний завод «Вістек» | 0,0018 | 5,3297 | 6,7042 | 0,8506 | 0,1494 | 5,6937 | 0,36 | 0,29 | 0,1 | 0,02 | 0,12 | 0,21 | 0,8506 | 5,6937 | 0,0 | 0,19 | 1,19 | 612,77 | 5,51 | 5,73 | 7,94 | 1,19 |
| 54 | ЗАТ «Донецько-Курахівський машинобуд. завод» | 0,0033 | 0,5673 | 1,3497 | 0,8306 | 0,1694 | 4,9024 | 0,14 | 0,36 | 0,16 | 0,01 | 2,83 | 0,58 | 0,8306 | 4,9024 | 0,0 | 0,0 | 0,73 | 320,79 | 1,59 | 1,93 | 4,29 | 0,73 |
| 55 | ВАТ «Придніпровський машинобудівний завод» | 7,9874 E-06 | 1,0341 | 1,0341 | 0,9565 | 0,0435 | 0,9565 | 0,05 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,89 | 0,0 | 0,9565 | 0,9565 | 0,0 | -0,05 | 0,0 | 255 | 0,04 | 0,0 | 0,01 | 0,0 |
| 56 | ЗАТ «Барвінківський машинобудівний завод» | 0,0155 | 0,6569 | 1,0401 | 0,4689 | 0,5310 | 0,8829 | 0,11 | 0,22 | 0,05 | 0,02 | 2,48 | 0,37 | 0,4689 | 0,8829 | 0,0 | -0,12 | 0,54 | 70,35 | 1,52 | 2,12 | 1,02 | 0,54 |
| 57 | ЗАТ «Калуський машинобудівний завод» | 0,0002 | 0,0858 | 0,3041 | 0,3096 | 0,6904 | 0,4485 | 0,14 | 0,18 | 0,0 | 0,04 | 20,9 | 0,72 | 0,3096 | 0,4485 | 0,0 | -0,05 | 0,25 | 174,95 | 0,54 | 3,52 | 0,37 | 0,25 |
| 58 | ЗАТ „Вільнянський машинобудівний завод « | 0,0201 | 0,4556 | 1,0846 | 0,2589 | 0,7411 | 0,3494 | 0,21 | 0,15 | 0,0 | 0,0 | 3,43 | 0,58 | 0,2589 | 0,3494 | 0,0 | 0,0 | 0,38 | 19 | 0,43 | 1,49 | 0,51 | 0,38 |
| 59 | ЗАТ «Азовський машинобудівний завод» | 0,0004 | 0,6557 | 1,2114 | 1,0363 | 0,0363 | -28,5387 | 0,13 | 0,16 | 0,41 | 0,0 | 1,74 | 0,46 | 1,0363 | -28,5387 | 0,0 | -1,42 | 0,99 | 743,42 | 3,96 | 2,72 | -27,21 | 0,99 |
| 60 | ЗАТ «Бердянський машинобудівний завод» | 0,005 | 3,1033 | 3,1083 | 0,1187 | 0,8813 | 0,1347 | 0,08 | 0,28 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,1187 | 0,1347 | 0,0 | 0,01 | 0,11 | 268 | 0,16 | 169,33 | 0,12 | 0,11 |
| 61 | ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш» | 0,0152 | 1,0222 | 1,3919 | 0,7774 | 0,2227 | 3,4914 | 0,34 | 0,69 | 0,04 | 0,02 | 0,48 | 0,27 | 0,7774 | 3,4914 | 0,0 | 0,3 | 1,06 | 80,12 | 1,1 | 4,84 | 4,75 | 1,06 |
| 62 | ВАТ «Харківський верстатобудівний завод» | 0,0021 | 0,6421 | 1,4853 | 0,7306 | 0,2692 | 2,7138 | 0,11 | 0,75 | 0,01 | 0,02 | 0,3 | 0,57 | 0,7306 | 2,7138 | 0,46 | 0,0 | 0,39 | 40,01 | 0,54 | 0,56 | 1,47 | 0,39 |
| 63 | ЗАТ «Харківський велосипедний завод ім. Петровського» | 0,0039 | 0,1493 | 0,2344 | 0,9345 | 0,0653 | 14,3119 | 0,17 | 0,63 | 0,0 | 0,01 | 2,74 | 0,36 | 0,9345 | 14,3119 | -63,33 | -1,62 | 0,35 | 15,44 | 0,3 | 4,99 | 5,35 | 0,35 |
| 64 | ЗАТ «Харківспецмонтаж» | 0 | 1,3024 | 1,3607 | 0,4542 | 0,5458 | 0,8322 | 0,19 | 0,86 | 0,0 | 0,0 | 0,22 | 0,04 | 0,4542 | 0,8322 | 0,0 | -0,36 | 0,63 | 43,25 | 19,08 | 30,95 | 1,15 | 0,63 |

Продовження табл. А

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|----|--|---------|--------|--------|--------|--------|---------|------|------|------|------|------|------|--------|---------|------|-------|------|---------|-----------|--------|-------|------|
| 65 | АТЗТ «Харківський ордена «Знак Пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень» | 0,2263 | 1,2105 | 1,5019 | 0,2873 | 0,6839 | 0,4202 | 0,13 | 0,73 | 0,06 | 0,0 | 0,69 | 0,19 | 0,2873 | 0,4202 | 0,0 | 0,0 | 1,78 | 166,93 | 1,27 | 16,78 | 2,6 | 1,78 |
| 66 | ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин» | 0,3997 | 0,7209 | 1,6623 | 0,4261 | 0,5739 | 0,7425 | 0,76 | 0,7 | 0,0 | 0,0 | 1,73 | 0,57 | 0,4261 | 0,7425 | 0,0 | 1,21 | 1,22 | 127,95 | 1,88 | 1,31 | 2,12 | 1,22 |
| 67 | ВАТ «Харківський експериментальний механічний завод» | 0,2005 | 0,2114 | 0,2114 | 0,2712 | 0,7121 | 0,3808 | 0,03 | 0,39 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,0 | 0,2712 | 0,3808 | 0,0 | 0,15 | 0,02 | 399,5 | 0,19 | 0,0 | 0,46 | 0,02 |
| 68 | ВАТ «Харківський завод «Точмедприлад» | 0,0088 | 3,6506 | 3,8858 | 0,0737 | 0,9263 | 0,0796 | 0,15 | 0,73 | 0,02 | 0,02 | 1,76 | 0,06 | 0,0737 | 0,0796 | 0,0 | 0,0 | 0,16 | 32,54 | 90,0 2 | 6,29 | 0,17 | 0,16 |
| 69 | ЗАТ «Харківський вагонобудівний завод» | 0,0005 | 0,6217 | 0,8578 | 0,9859 | 0,0142 | 69,5113 | 0,16 | 0,66 | 0,0 | 0,0 | 2,11 | 0,16 | 0,9859 | 69,5113 | 0,0 | -1,06 | 1,32 | 168,72 | 3,35 | 9,78 | 93,14 | 1,32 |
| 70 | ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Трансв'язок» | 0,0042 | 0,6757 | 1,8833 | 0,2374 | 0,7516 | 0,3158 | 0,14 | 0,67 | 0,0 | 0,01 | 8,37 | 0,64 | 0,2374 | 0,3158 | 0,63 | 0,01 | 0,84 | 38,05 | 0,56 | 2,18 | 1,12 | 0,84 |
| 71 | ВАТ «Харківський ремонтно-механічний завод» | 0,03192 | 5,0532 | 6,0851 | 0,0801 | 0,9199 | 0,0871 | 0,05 | 0,83 | 0,02 | 0,01 | 0,61 | 0,17 | 0,0801 | 0,0871 | 0,0 | 0,11 | 1,05 | 38,63 | 0,35 | 11,66 | 1,15 | 1,05 |
| 72 | ВАТ «Харківський завод металевих конструкцій» | 1 | 6,9484 | 7,5742 | 0,0439 | 0,9504 | 0,0463 | 0,21 | 0,65 | 0,03 | 0,0 | 1,64 | 0,08 | 0,0439 | 0,0463 | 2,73 | 0,0 | 1,62 | 69,13 | 1,55 | 54,42 | 1,7 | 1,62 |
| 73 | АТЗТ «Харківський завод електромонтажних виробів № 1» | 0,2182 | 0,3730 | 0,6278 | 0,1541 | 0,8459 | 0,1822 | 0,19 | 0,52 | 0,15 | 0,75 | 2,51 | 0,01 | 0,1541 | 0,1822 | 0,0 | 0,01 | 0,4 | 91,62 | 0,29 | 440,83 | 0,48 | 0,4 |
| 74 | ВАТ «Харківський завод електромонтажних виробів» | 0,0305 | 0,5636 | 0,7195 | 0,3121 | 0,0703 | 0,4542 | 0,27 | 0,56 | 0,02 | 0,07 | 1,08 | 0,22 | 0,3121 | 0,4542 | 0,0 | -0,04 | 1,19 | 53,24 | 0,85 | 17,49 | 1,73 | 1,19 |
| 75 | ЗАТ «Харківметал-2» | 0,0297 | 0,6465 | 0,6541 | 0,8710 | 0,1289 | 6,7543 | 0,19 | 0,49 | 0,08 | 0,09 | 0,06 | 0,01 | 0,8710 | 6,7543 | 0,0 | 0,0 | 1,54 | 1884,98 | 3,17 | 198,57 | 11,92 | 1,54 |
| 76 | АТЗТ «Харків-маш» | 0,0451 | 0,9302 | 0,9602 | 0,9323 | 0,0677 | 13,7797 | 0,33 | 0,46 | 0,22 | 0,02 | 0,15 | 0,03 | 0,9323 | 13,7797 | 0,0 | 0,04 | 1,67 | 728,84 | 9,52 | 54,94 | 24,65 | 1,67 |
| 77 | ВАТ «Харківський експериментальний завод» | 0 | 0,9831 | 1,0127 | 0,8969 | 0,0954 | 9,4 | 0 | 0,74 | 0,0 | 0,0 | 0,13 | 0,03 | 0,8969 | 9,4 | 0,0 | 0 | 0,14 | 12 | 0,45 | 5,14 | 1,44 | 0,14 |
| 78 | ЗАТ «Харківський експ. ремонтно-механічний завод» | 0 | 0,4659 | 1,0235 | 0,2911 | 0,7089 | 0,4107 | 0,16 | 0,64 | 0,03 | 0,0 | 1,75 | 0,54 | 0,2911 | 0,4107 | 0,0 | 5,71 | 2,29 | 135,3 | 1,92 | 11,11 | 3,24 | 2,29 |

Закінчення табл. А

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 |
|----|--|--------|--------|---------|--------|--------|---------|------|------|------|------|------|------|--------|---------|--------|-------|------|---------|------|---------|-------|------|
| 79 | ЗАТ «Харківське обласне монтажно- пус- коналагоджувальне управління» | 0 | 0,1441 | 0,5508 | 0,7024 | 0,2976 | 2,36 | 0,17 | 0,75 | 0,0 | 0,0 | 0,8 | 0,74 | 0,7024 | 2,36 | 0,0 | 0,0 | 1,67 | 17,5 | 0,6 | 5,71 | 5,6 | 1,67 |
| 80 | ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікі- дзе» | 0,1280 | 0,5312 | 0,7351 | 0,9699 | 0,0028 | 34,7009 | 0,10 | 0,69 | 0,0 | 0,02 | 0,23 | 0,28 | 0,9699 | 34,7009 | -61,53 | -4,43 | 0,58 | 698,23 | 0,6 | 3,37 | 20,62 | 0,58 |
| 81 | ВАТ «Харківський електроапаратний завод» | 0,4099 | 8,2062 | 10,0442 | 0,3834 | 0,6110 | 0,6274 | 0,01 | 0,74 | 0,02 | 0,2 | 0,06 | 0,18 | 0,3834 | 0,6274 | 30,43 | 0,23 | 0,86 | 56,71 | 1,65 | 3,66 | 1,41 | 0,86 |
| 82 | ВАТ «Харківський підшипниковий завод» | 0,3822 | 1,7201 | 2,3344 | 0,8044 | 0,1956 | 4,1112 | 0,3 | 0,38 | 0,19 | 0,01 | 1,62 | 0,26 | 0,8044 | 4,1112 | 0,0 | 0,02 | 0,2 | 81,92 | 1,31 | 0,34 | 0,3 | 0,2 |
| 83 | ЗАТ «Харківський інструментальний завод» | 0,0004 | 0,5577 | 0,7999 | 0,9393 | 0,0606 | 15,4952 | 0,03 | 0,78 | 0,0 | 0,0 | 3,31 | 0,3 | 0,9393 | 15,4952 | -9,77 | -2,19 | 0,43 | 1054,43 | 0,39 | 2,25 | 7,1 | 0,43 |
| 84 | ВАТ «Харківський котельно- механічний завод» | 0,0373 | 0,9221 | 1,6000 | 0,5292 | 0,4709 | 1,1239 | 0,30 | 0,38 | 0,19 | 0,01 | 1,62 | 0,43 | 0,5292 | 1,1239 | 0,0 | 0,1 | 0,93 | 81,92 | 1,31 | 3,44 | 1,96 | 0,93 |
| 85 | ЗАТ «Харківенер- горемонт» | 0,0185 | 1,0432 | 1,1431 | 0,4825 | 0,5175 | 0,9322 | 0,13 | 0,26 | 0,12 | 0,0 | 1,24 | 0,09 | 0,4825 | 0,9322 | 0,0 | 0,01 | 2,69 | 1877 | 3,31 | 5,77 | 5,21 | 2,69 |
| 86 | ЗАТ «Харківський завод електроапа- ратури» | 7,5 | 58 | 58 | 0,0171 | 0,9829 | 0,0174 | 0,03 | 0,62 | 0,0 | 0,0 | 0,05 | 0,0 | 0,0171 | 0,0174 | 0,0 | -2,38 | 0,43 | 100 | 7,91 | 0,0 | 0,43 | 0,43 |
| 87 | ТОВ «Метал Хол- дінг Харків» | 0,0030 | 0,6623 | 0,6643 | 0,8934 | 0,1066 | 8,3789 | 0,25 | 0,12 | 0,16 | 0,01 | 0,25 | 0,0 | 0,8934 | 8,3789 | 0,0 | -0,33 | 1,61 | 645,94 | 5,37 | 1076,88 | 15,1 | 1,61 |
| 88 | ЗАТ «Харківський завод будгідравли- ка». | 0,0029 | 1,1746 | 1,2971 | 0,3797 | 0,6203 | 0,6122 | 0,04 | 0,14 | 0,33 | 0,03 | 1,12 | 0,09 | 0,3797 | 0,6122 | 0,0 | 0,07 | 0,56 | 440,35 | 1,32 | 9,39 | 0,91 | 0,56 |
| 89 | ВАТ «Турбоатом» | 0,1561 | 1,0435 | 1,7856 | 0,2909 | 0,6992 | 0,4161 | 0,51 | 0,72 | 0,02 | 0,0 | 0,15 | 0,42 | 0,2909 | 0,4161 | 4,65 | 0,04 | 0,34 | 68,17 | 0,42 | 0,75 | 0,34 | 0,34 |
| 90 | Державне підпри- ємство «Завод имені Малишева» | 0,0247 | 0,8063 | 1,3199 | 0,3656 | 0,6114 | 0,5979 | 0,47 | 0,83 | 0,03 | 0,03 | 0,54 | 0,39 | 0,3656 | 0,5979 | -0,41 | -0,03 | 1,86 | 310,39 | 0,07 | 4,32 | 1,86 | 1,86 |

ДОДАТОК Б

Ранжовано і зведено, вибірка 90 підприємств.

Таблиця Б – Ранжування підприємств згідно розрахованих комплексних показників оцінки інвестиційної привабливості

| № п/п | Підприємство | Область України | Рівень інвестиційної привабливості згідно розрахованого інтегрального показника |
|---|---|--------------------------|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 |
| Високий рівень інвестиційної привабливості згідно комплексної оцінки | | | |
| 1 | ВАТ «Харківський машинобудівний завод «Світло шахтаря» | Харківська область | Максимальний рівень привабливості |
| 2 | Харківське Державне авіаційне виробниче підприємство (Харківський авіаційний завод) | Харківська область | Максимальний рівень привабливості |
| 3 | АТЗТ «Харківський ордена «Знак Пошани» машинобудівний завод «Червоний Жовтень» | Харківська область | Максимальний рівень привабливості |
| 4 | ВАТ «Харківський завод поліграфічних машин» | Харківська область | Максимальний рівень привабливості |
| 5 | ВАТ «Харківський електроапаратний завод» | Харківська область | Максимальний рівень привабливості |
| 6 | ВАТ «Харківський підшипниковий завод» | Харківська область | Максимальний рівень привабливості |
| 7 | ВАТ «Турбоатом» | Харківська область | Максимальний рівень привабливості |
| 8 | ВАТ «Одеський машинобудівний завод «Червона гвардія» | Одеська область | Максимальний рівень привабливості |
| 9 | ЗАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» | Донецька область | Максимальний рівень привабливості |
| 10 | ЗАТ «Калинівський машинобудівний завод» | Вінницька область | Максимальний рівень привабливості |
| 11 | ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Трансв'язок» | Харківська область | Помірний рівень привабливості |
| 12 | ЗАТ «Харківспецмонтаж» | Харківська область | Помірний рівень привабливості |
| 13 | ВАТ «Харківський завод металевих конструкцій» | Харківська область | Помірний рівень привабливості |
| 14 | ВАТ «Харківський котельно-механічний завод» | Харківська область | Помірний рівень привабливості |
| 15 | ЗАТ «Харківенергоремонт» | Харківська область | Помірний рівень привабливості |
| 16 | ВАТ «Харківський електротехнічний завод «Укрелектромаш» | Харківська область | Помірний рівень привабливості |
| 17 | Державне підприємство «Завод імені Малишева» | Харківська область | Помірний рівень привабливості |
| 18 | ЗАТ «Харківський завод будгидравлика». | Харківська область | Помірний рівень привабливості |
| 19 | ВАТ «Краснолуцький машинобудівний завод» | Луганська область | Помірний рівень привабливості |
| 20 | Луганський машинобудівний завод імені О.Я.Пархоменка | Луганська область | Помірний рівень привабливості |
| 21 | ВАТ «Красноармійський машинобудівний завод» | Донецька область | Помірний рівень привабливості |
| 22 | ЗАТ «Артемівський машинобудівний завод «Вістек» | Донецька область | Помірний рівень привабливості |
| 23 | ВАТ «Чорноморський машинобудівний завод» | Миколаївська область | Помірний рівень привабливості |
| 24 | ВАТ «Верхньодніпровський машинобудівний завод» | Дніпропетровська область | Середній рівень привабливості |
| 25 | ЗАТ «Барвінківський машинобудівний завод» | Харківська область | Середній рівень привабливості |
| 26 | ВАТ «Харківський експериментальний механічний завод» | Харківська область | Середній рівень привабливості |
| 27 | ЗАТ «Харківський завод електроапаратури» | Харківська область | Середній рівень привабливості |
| 28 | ЗАТ «Харківський експериментальний ремонтно-механічний завод» | Харківська область | Середній рівень привабливості |
| 29 | Зміївський машинобудівний завод | Харківська область | Середній рівень привабливості |

| | | | |
|----|---|--------------------|-------------------------------|
| 30 | ВАТ «Херсонський електромашинобудівний завод» | Херсонська область | Середній рівень привабливості |
|----|---|--------------------|-------------------------------|

Продовження табл. Б

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|--|---|--------------------------|-----------------------------------|
| 31 | ЗАТ „Вільнянський машинобудівний завод « | Запорізька область | Середній рівень привабливості |
| 32 | ЗАТ «Бердянський машинобудівний завод» | Запорізька область | Середній рівень привабливості |
| Середній рівень інвестиційної привабливості згідно комплексної оцінки | | | |
| 1 | ВАТ «Машинобудівний завод «Коліймаш» | Кіровоградська область | Максимальний рівень привабливості |
| 2 | ВАТ «Коростенський машинобудівний завод» | Житомирська область | Максимальний рівень привабливості |
| 3 | ВАТ «Барський машинобудівний завод» | Вінницька область | Максимальний рівень привабливості |
| 4 | ВАТ «Полтавський машинобудівний завод» | Полтавська область | Максимальний рівень привабливості |
| 5 | ВАТ машинобудівний завод «Комсомолець» | Полтавська область | Максимальний рівень привабливості |
| 6 | ВАТ «Карлівський машинобудівний завод» | Полтавська область | Максимальний рівень привабливості |
| 7 | ВАТ «Джуринський машинобудівний завод» | Вінницька область | Помірний рівень привабливості |
| 8 | ВАТ «Монастирищенський ордену трудового Червоного прапора машинобудівний завод» | Черкаська область | Помірний рівень привабливості |
| 9 | ВАТ «Тростянецький машинобудівний завод» | Сумська область | Помірний рівень привабливості |
| 10 | ВАТ «Смілянський машинобудівний завод» | Черкаська область | Помірний рівень привабливості |
| 11 | ВАТ «Кам'янський машинобудівний завод» | Черкаська область | Помірний рівень привабливості |
| 12 | ВАТ «Харківський ремонтно-механічний завод» | Харківська область | Середній рівень привабливості |
| 13 | ВАТ «Харківський верстатобудівний завод» | Харківська область | Середній рівень привабливості |
| 14 | ВАТ «Дружківський машинобудівний завод» | Донецька область | Середній рівень привабливості |
| 15 | ВАТ»Бердичівський машинобудівний завод «Прогрес» | Житомирська область | Середній рівень привабливості |
| 16 | ВАТ «Свердловський машинобудівний завод» | Луганська область | Граничний рівень привабливості |
| 17 | ВАТ «Артемівський машинобудівний завод «Победа труда» | Донецька область | Граничний рівень привабливості |
| 18 | ВАТ «Харківський завод «Точмедприлад» | Харківська область | Граничний рівень привабливості |
| 19 | АТЗТ «Харківський завод електромонтажних виробів № 1» | Харківська область | Граничний рівень привабливості |
| 20 | ЗАТ «Харківметал-2» | Харківська область | Граничний рівень привабливості |
| 21 | АТЗТ «Харківмаш» | Харківська область | Граничний рівень привабливості |
| 22 | ВАТ»Харківський експериментальний завод» | Харківська область | Граничний рівень привабливості |
| 23 | ВАТ «Харківський тракторний завод ім. С. Орджонікідзе» | Харківська область | Граничний рівень привабливості |
| 24 | ВАТ «Старокраматорський машинобудівний завод» | Донецька область | Граничний рівень привабливості |
| 25 | ВАТ «Машинобудівний завод «Буран» | Донецька область | Граничний рівень привабливості |
| 26 | ЗАТ «Донецько-Курахівський машинобудівний завод» | Донецька область | Граничний рівень привабливості |
| 27 | ВАТ «Дніпровський машинобудівний завод» | Дніпропетровська область | Граничний рівень привабливості |
| 28 | ВАТ «Горлівський машинобудівний завод «Універсал» | Донецька область | Граничний рівень привабливості |
| 29 | ВАТ «Придніпровський машинобудівний завод» | Дніпропетровська область | Граничний рівень привабливості |
| 30 | ВАТ «Генічеський машинобудівний завод» | Херсонська область | Граничний рівень привабливості |
| Низький рівень інвестиційної привабливості згідно комплексної оцінки | | | |
| 1 | ВАТ «Довжанський машинобудівний завод» | Закарпатська область | Помірний рівень привабливості |
| 2 | ВАТ «Красилівський машинобудівний завод» | Хмельницька область | Помірний рівень привабливості |
| 3 | ВАТ»Дрогобицький машинобудівний завод» | Львівська область | Середній рівень привабливості |

| | | | |
|---|--|-----------------|-------------------------------|
| 4 | ВАТ «Ворожбянський машинобудівний завод» | Сумська область | Середній рівень привабливості |
|---|--|-----------------|-------------------------------|

Закінчення табл. Б

| 1 | 2 | 3 | 4 |
|----|---|---------------------------|----------------------------------|
| 5 | ВАТ «Світловодський машинобудівний завод» | Кіровоградська область | Середній рівень привабливості |
| 6 | ТОВ «Метал Холдінг Харків» | Харківська область | Граничний рівень привабливості |
| 7 | ВАТ «Куп'янський машинобудівний завод» | Харківська область | Граничний рівень привабливості |
| 8 | ВАТ»Самбірський дослідно-експериментальний машинобудівний завод» | Львівська область | Граничний рівень привабливості |
| 9 | ВАТ «Харківський завод електромонтажних виробів» | Харківська область | Граничний рівень привабливості |
| 10 | ЗАТ «Чернівецький машинобудівний завод» | Чернівецька область | Граничний рівень привабливості |
| 11 | ВАТ «Джанкойський машинобудівний завод» | М Джанкой, Крим | Граничний рівень привабливості |
| 12 | ВАТ « Екологія, комунальне обладнання» (Турбівський машинобудівний завод») | Вінницька область | Граничний рівень привабливості |
| 13 | ВАТ «Лебединський машинобудівний дослідно-експериментальний завод «Темп» | Сумська область | Граничний рівень привабливості |
| 14 | ВАТ Київський експериментальний машинобудівний завод „Стенд» | м.Київ | Граничний рівень привабливості |
| 15 | ЗАТ «Калуський машинобудівний завод» | Івано-Франківська область | Граничний рівень привабливості |
| 16 | ВАТ «Машинобудівний завод «Тиса» | Закарпатська область | Граничний рівень привабливості |
| 17 | ЗАТ «Харківський вагонобудівний завод» | Харківська область | Мінімальний рівень привабливості |
| 18 | ЗАТ «Харківське обласне монтажно-пусконаладжувальне управління» | Харківська область | Мінімальний рівень привабливості |
| 19 | ЗАТ «Харківський інструментальний завод» | Харківська область | Мінімальний рівень привабливості |
| 20 | ВАТ «Новогорлівський машинобудівний завод» | Донецька область | Мінімальний рівень привабливості |
| 21 | ВАТ «Галещинський машинобудівний завод сільськогосподарських машин та обладнання» | Полтавська область | Мінімальний рівень привабливості |
| 22 | ЗАТ Сімферопольський машинобудівний завод «Прогрес» | м. Симферополь, Крим | Мінімальний рівень привабливості |
| 23 | ВАТ «Білопільський машинобудівний завод» | Сумська область | Мінімальний рівень привабливості |
| 24 | ЗАТ «Харківський велосипедний завод ім.Г.І.Петровського» | Харківська область | Мінімальний рівень привабливості |
| 25 | ВАТ «Машинобудівний завод «Елем» | Запорізька область | Мінімальний рівень привабливості |
| 26 | ВАТ «Машинобудівний завод «Аметист» | Херсонська область | Мінімальний рівень привабливості |
| 27 | ЗАТ «Азовський машинобудівний завод» | Запорізька область | Мінімальний рівень привабливості |
| 28 | Державна холдингова компанія «Дніпровський машинобудівний завод» | Дніпропетровська область | Мінімальний рівень привабливості |

НАУКОВЕ ВИДАННЯ
(монографія)

МЕЛЕНЬ Олена Валентинівна
СТРИГУЛЬ Лариса Станіславівна

**ІННОВАЦІЙНІ ТА ІНВЕСТИЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН
І ПЕРЕДУМОВИ РОЗВИТКУ**

Затверджено до друку
Вченою радою Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

В авторській редакції

Комп'ютерна верстка В. В. Мартинова

Підписано до друку _____. _____. 14. Формат 60 x 90 ^{1/16} Папір офсетний.
Гарнітура Таймс. Друк – ризографія. Ум. друк. арк. 22,3.
Обл. – вид. арк. _____. Наклад 350 прим. Зам. № _____. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ «ХПІ», 61002, м. Харків, вул. Фрунзе, 21
Свідоцтво про державну реєстрацію ДК №3657 від 24.12.2009.